

**CHARLES D. KEPNER, JR.
JAY HENRY SOOTHILL**

**EL IMPERIO
DEL BANANO**

**LAS COMPAÑIAS BANANERAS CONTRA LA
SOBERANÍA DE LAS NACIONES DEL CARIBE**

Akal / Inter Pares

Charles David Kepner, Jr. y Jay Henry Soothill

El imperio del banano

LAS COMPAÑÍAS BANANERAS CONTRA LA SOBERANÍA DE LAS NACIONES DEL CARIBE

Prólogo de Juan Valdés Paz,

Premio Nacional de Ciencias Sociales y Humanísticas de
Cuba 2014



Dos tipos de sangre corren por este libro: el de la estadística, del investigador Charles D. Kepner, Jr., y el de la experiencia, de Jay Henry Soothill, quien fuera superintendente y testigo de la empresa más poderosa de transporte y producción de fruta en Centroamérica durante la primera mitad del siglo xx. Así, en medio del flujo narrativo y el rigor académico, este libro expone, con datos aceptados en la actualidad, el desarrollo de la industria bananera en el Caribe, de los exportadores y las navieras. Ésta es la descripción pormenorizada del origen y encumbramiento de la United Fruit Company, el trust con mayor injerencia política en Panamá, Costa Rica, Honduras y Guatemala, y que inspiró al cuentista O. Henry para acuñar el término *república bananera*. Aunque publicado originalmente en Nueva York en 1935, dentro de la serie American Imperialism, la edición que aquí ofrecemos actualiza, en cuanto al lenguaje, la edición de 1961, publicada por la Imprenta Nacional de Cuba, y añade un prólogo de

Juan Valdés Paz (Premio Nacional de Ciencias Sociales y Humanísticas de Cuba 2014); en cuanto a los datos, éstos se mantienen vigentes, y confirman al texto como un clásico en economía e historia latinoamericanas, con una frescura que sobrevive a sus casi ochenta años.

Charles David Kepner, Jr., ministro de congregación, mantuvo un agudo interés en las repúblicas latinoamericanas que lo llevó, a partir de un seminario que cursó en México dentro del Committee on Cultural Relations with Latin America, a realizar estudios de posgrado en Chicago y Columbia. Con esta formación, y bajo el auspicio del American Fund for Public Service, realizó investigaciones profundas en torno a la industria bananera en el Caribe y, específicamente, a la injerencia de la United Fruit Company en los gobiernos de Panamá, Costa Rica, Honduras y Guatemala. Su colaborador, **Jay Henry Soothill**, fue empleado de dicha empresa de 1912 a 1928. Al momento de su renuncia, se desempeñaba como superintendente en los departamentos de exportación y marina en Costa Rica.

PRÓLOGO a la edición cubana[1]

La presente obra, que ofrecemos hoy a la creciente avidez y al apetito de información y cultura cada vez más acentuado de nuestro pueblo, constituye un clásico en su dominio. No es un libro de última hora. Los datos que registra no alcanzan más que hasta 1932 y por ello, algunas apreciaciones de paso, tales como las referencias al antiimperialismo militante de Haya de la Torre, por ejemplo, hoy completamente evidenciado, revelan su rancia procedencia.

Se percibe además una cierta indeterminación —muy notoria hoy, aunque no tanto 30 años atrás— entre *colonialismo* e *imperialismo* en el papel histórico de Estados Unidos. Mientras se describe aquí el imperialismo, casi con minuciosidad de relojero, lo que ocasionalmente se define es el colonialismo o ideas colindantes. Por ello reiteradamente aparecen las expresiones “imperialismo económico” o “imperialismo industrial”, como si el carácter económico e industrial no estuvieran en la esencia, en la definición del fenómeno histórico que tenemos por imperialismo.

Pero ello no afecta ni disminuye la justezza del análisis ni la veracidad del cuadro; antes bien, le da cierto regusto documental y le acumula a otros merecimientos la garantía del tiempo. En este mismo sentido, el volumen gigantesco de lo que contiene la obra, la inverosímil cantidad de información, la solidez y garantía de las fuentes, el conocimiento del terreno, la honestidad del enfoque, la preocupación constante en la denuncia del atropello y el latrocínio desencadenado sobre estos sufridos pueblos

por la aventura del banano, mantienen vivo su carácter de formidable documento de nuestra época, que le granjearon el prestigio que tuvo en los días iniciales de su aparición y que conserva hoy como una fuente imprescindible para el conocimiento de la realidad actual de los países del Istmo, así como para comprender la naturaleza estranguladora del régimen monopolista norteamericano.

Esta obra fue el resultado de la actividad de una organización progresista norteamericana, el American Fund for Public Service —comúnmente conocido como el Garland Fund—, que promovió algunas investigaciones sobre la expansión y las inversiones norteamericanas en América Latina con el propósito de “fomentar por diversos medios la civilización humana y la justicia social”. Varias obras importantes aparecieron como resultado de esa gestión: *La diplomacia del dólar*, de Scott Nearing y Joseph Freeman, y *Los yanquis en Santo Domingo*, de Melvin M. Knight, que probablemente sigue siendo la obra sustancial acerca de la penetración y predominio de los monopolios norteamericanos en aquel hermano país, y otras.

Los autores de *El imperio del banano* utilizaron por igual fuentes documentales y directas, realizando un trabajo verdaderamente admirable, tanto por la cantidad de información como por la amenidad e interés de la exposición. Aunque el primero, Charles D. Kepner, provenía de las aulas académicas, efectuó numerosos viajes por toda América Latina y se vinculó estrechamente a nuestra realidad social e histórica.

El segundo, Jay H. Soothill, ocupó varios cargos en la United Fruit Company durante largos años, lo que le

permitió un contacto directo y un conocimiento profundo de la tragedia bananera desde las mismas entrañas del monstruo.

Por estas razones y las que el propio lector podrá añadir, Biblioteca Popular se enriquece con la publicación de *El imperio del banano*, obra imprescindible en la formación de todo revolucionario de la América Latina y necesaria en las manos de todo hombre de buena voluntad en cualquier país del mundo.

[I] Biblioteca Popular, La Habana, Imprenta Nacional de Cuba, 1961.

INTRODUCCIÓN

Harry Elmer Barnes

LA NATURALEZA DEL IMPERIALISMO CONTEMPORÁNEO

Lo que usualmente se conoce como *imperialismo económico moderno* es uno de los más característicos e importantes aspectos de la actualidad. No es sólo una fase decisiva del comercio y del inversionismo modernos, sino que ha afectado profundamente muchos aspectos económicos de nuestra vida. En el campo de la política implica: 1) el desarrollo de una política exterior condicionada por las ambiciones ultramarinas y el dominio colonial, y 2) la reacción que ésta provoca en las instituciones políticas de los Estados que han colaborado, en cualquier grado, con empresas imperialistas. Como hace tiempo puso en claro L. T. Hobhouse, ningún país puede esperar "dedicar una parte de sus energías y recursos a la adquisición y dominio de tierras y pueblos en ultramar y tener la esperanza de mantener su política interior libre de las responsabilidades y desventajas que impone el dominio ultramarino". En el campo de las instituciones sociales se han producido modificaciones de gran alcance, lo mismo en el interior que en el extranjero, debido al contacto de costumbres muy diferentes. Similarmente, la vida intelectual y cultural ha sido profundamente influida por la acción recíproca de culturas divergentes, unas sobre otras, lo cual ha sido motivado por los contactos producidos por el imperialismo moderno.

Por consiguiente, puede afirmarse con toda seguridad que quien no se haya familiarizado con la naturaleza y las realizaciones del imperialismo contemporáneo ignorará una de las más importantes fases de nuestra civilización actual. La indiferencia a la actividad imperialista de nuestros días no sólo nos mantiene ignorantes de hechos vitales, nos incapacita para comprender inteligentemente muchos de los más graves problemas de la política contemporánea y de las relaciones internacionales; es causa de una ignorancia que no solamente debería humillar, sino que resulta prácticamente peligrosa. Pero peor que la ignorancia causada por la indiferencia es esa actitud poliánica de confianza y complacencia cósmica que nace de la familiarización con las consecuencias del imperialismo moderno merced a nuestros periódicos convencionales y voceros oficiales. Éstos garantizan la bondad de los inversionistas y comentan los oídos sordos que todos los departamentos de relaciones exteriores pretenden prestar a los requerimientos de inversionistas y mercaderes para que las fuerzas de la nación se pongan al servicio de sus intereses privados.

Se ha puesto mucho calor y dogmatismo en los esfuerzos por definir y señalar nuestro imperialismo contemporáneo. Para unos es principalmente un proceso civilizador benévolos y desinteresado; otros ven en él la más brutal y cruel manifestación del capitalismo moderno y del espíritu de rapiña. Los autores consideran que será mejor abandonar, de momento, todos estos dogmas sobre el imperialismo y hacer un estudio cuidadoso de los hechos para comprender lo que en realidad es el

imperialismo contemporáneo. Al hacer esto, nos daremos cuenta de que algunos de los más viejos dogmas están completamente desacreditados y que algunas ideas pueden ser comprobadas y ampliadas. Hemos supuesto convencionalmente que el proceso imperialista es el siguiente:

1. Mercaderes y banqueros reconocen las oportunidades para beneficios pecuniarios en algunas regiones atrasadas política y económicamente.
2. Su penetración es seguida de llamamientos de ayuda a los departamentos de relaciones exteriores de sus respectivos Estados.
3. Estos llamamientos acaban por provocar la intervención militar y la administración política de aquellas regiones.

Esta secuencia, aunque bastante corriente, no es en manera alguna inevitable. En muchos casos no hay intervención política ni militar porque los banqueros y los mercaderes creen que podrán desplegar sus actividades con mejores resultados sin el embarazo de las fricciones políticas. Se impone, pues, un cuidadoso y crudo estudio del imperialismo en acción. Esto no implica que nos constituyamos en panegiristas del imperialismo. Podemos acabar por formular una condena de éste, mucho más vigorosa que la que de manera convencional nos ofrecen algunos autores de tendencias socialistas, o podemos descubrir que en algunos respectos el proceso imperialista es atenuado por los resultados, pero lo que necesitamos

antes de emitir una convincente condena o una razonada defensa del imperialismo son los hechos. Después de todo, la definición más útil de una cosa es la descripción de lo que hace.

Además, es con toda seguridad un error pensar en el imperialismo moderno sólo en términos económicos. Es indudable que los estados industriales modernos se ven impelidos a desarrollar el comercio de exportación y a buscar fuentes de primeras materias, pero esto no los ha de impulsar necesariamente a anexionar territorios. Nuestros clientes más importantes son Canadá, Europa y América del Sur y a nadie se le ocurre proponer que ejerzamos ningún control político sobre estas regiones del mundo. Como el crecimiento de la población, la expansión económica ha conducido al imperialismo en gran parte a causa del nacionalismo y del orgullo nacional en las colonias. El Congo francés e Indochina han resultado unos verdaderos elefantes blancos, por lo onerosos, en manos de los franceses, y lo mismo puede decirse de las colonias italianas en África. No obstante, parece que Mussolini está dispuesto a correr los riesgos de la adquisición de otro elefante blanco, dando por supuesto, claro, que Etiopía tiene un mayor valor económico en potencia que las otras colonias italianas en África. El imperio colonial alemán fue ciertamente un producto del nacionalismo más que del apremio económico. Los imperialismos americano y británico se basan de manera más exclusiva en *motivos económicos*.

Por otra parte debemos desechar la hipótesis, tan simple, del *diabolismo consciente*, inequívoco y regular del

imperialismo contemporáneo. Es indudable que dada la organización actual de la sociedad, tenemos algunas necesidades económicas definidas que sólo pueden satisfacerse con la obtención de mercados exteriores y asegurándose materias primas de otros países. Hemos acumulado un gran exceso de capital para invertir que inevitablemente buscará una válvula más allá de nuestras fronteras nacionales. Hemos de considerar francamente estas realidades económicas. Tenemos ante nosotros la perspectiva de que habremos de enfrentarnos, por mucho tiempo, con el problema que supone el contacto de culturas superiores con culturas inferiores, de sistemas económicos supuestamente superiores con otros inferiores. Mientras subsistan los tipos prevalentes de organizaciones políticas y de sistemas económicos, tendremos estas manifestaciones de penetración económica y de dominio político. Si deseamos modificar o eliminar esta situación, deberíamos cambiar, por lo menos en parte, la naturaleza de la organización económica, social y política de la humanidad.

Al estudiar los progresos del imperialismo contemporáneo no podemos considerarlo desde los puntos de vista adoptados en los estudios de la expansión de Europa de 1500 a 1800. En el primer período los resultados más destacados pudieron observarse en el efecto del movimiento de expansión sobre la misma Europa. Hubo relativamente poca penetración de los europeos en las regiones de ultramar. Las influencias más importantes se dieron en la reacción que los productos, las prácticas y las ideas encontradas produjeron en Europa. Esta reacción, a

la larga, causó la decadencia del orden medieval y el establecimiento del nacionalismo y del capitalismo, junto con muchos cambios culturales importantes. Después de 1870 hubo un movimiento mucho más activo hacia las regiones de ultramar, a las cuales los europeos llevaron la nueva tecnología y otros aspectos de la civilización occidental que transformaron las condiciones de vida de la mayor parte de la población de aquellas regiones.

De manera similar, la política mundial de 1500 a 1800 tuvo como principal consecuencia la transformación de Europa, y después de 1870 encontró su expresión más notable en el desplazamiento de la población europea y de su civilización a tierras lejanas. Esto no debe tomarse, naturalmente, como una negación de la importancia de la expansión de Europa en otras tierras después de 1500 o de la reacción del proceso imperialístico sobre Europa después de 1870; es, sencillamente, un reconocimiento del relativo significado de la expansión y de la reacción en estos dos períodos.

LOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Una de las más impresionantes fases de la edad moderna, tan dinámica, ha sido el crecimiento del nuevo imperialismo nacional desde 1870. Entiéndase por esto el desarrollo del control europeo y norteamericano sobre los territorios y recursos de los pueblos menos poderosos, los cuales habían alcanzado una evolución inferior generalmente realizada con la sanción o la intervención armada de los Estados a los que pertenecían los mercaderes

expansionistas. Como movimiento, éste ha variado grandemente, desde el simple control sobre una zona determinada, hasta la absorción política.

Tal vez la fase más conspicua del imperialismo moderno ha sido la gran rapidez de la expansión y ocupación europeas. En sesenta años los blancos han ocupado prácticamente más territorio, en una u otra forma, que el que fue apropiado durante los tres siglos del viejo movimiento colonial. En 1800, unas cuatro quintas partes de las tierras del Globo no habían sido abiertas al hombre civilizado por las exploraciones, y aun en 1870 más de la mitad de la superficie habitable de la Tierra no había sido penetrada por 10 europeos. Pero a principios del siglo xx todo el planeta, excepto las regiones polares extremas, había sido recorrido por el hombre blanco, y sus recursos y posibilidades de explotación habían sido catalogadas. África había sido explorada y repartida. Oceanía había sido ocupada y en Asia y América Latina se había establecido la hegemonía política de Europa y de los Estados Unidos.

Las fuerzas o causas de este movimiento expansionista son convencionalmente clasificadas como económicas, políticas, sociales, religiosas y psicológicas. De entre éstas, las causas económicas arrancan directamente de la Revolución Industrial. Mientras este movimiento afectó a Inglaterra y a Francia en un período relativamente temprano, la era de mayor desarrollo industrial en Alemania y en los Estados Unidos se inició en los años posteriores a 1870. Estas nuevas industrias cimentadas en procesos mecánicos bajo el sistema de fábricas, crearon un

aumento sin precedentes de la producción y una acumulación enorme de capital disponible para las inversiones. Las bases económicas del desarrollo del imperialismo moderno quedan reveladas por el aumento de riqueza y de ingresos de los Estados Unidos desde 1850.

Tabla 1. Riqueza total de los Estados Unidos (en millones de dólares)

Año	Millones de dólares
1850	7,000
1870	30,000
1900	88,000
1922	322,000
1925	355,000
1929	361,000

Los ingresos totales de los Estados Unidos aumentaron de 31,400 millones en 1910 a 72,000 millones en 1928. Al mismo tiempo, los grandes adelantos en la técnica de los transportes terrestres y marítimos hicieron posible el aumento del comercio mundial en una escala que excedía todo lo conocido hasta la época. En 1928 el volumen total de las transacciones entre los ciudadanos de los Estados Unidos y el resto del mundo ascendía a más de 11,000 millones de dólares. La distribución de estas operaciones queda detallada en las tablas siguientes:

Tabla 2. Operaciones que causan pagos a los norteamericanos (en millones de dólares)

Concepto	Millones de dólares
Mercaderías exportadas	5,129
Cobros por fletes	143
Turistas extranjeros en los Estados Unidos	168
Intereses de las inversiones norteamericanas en el extranjero	817
Deudas de la guerra cobradas por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos	60
Regalías por las películas norteamericanas	70
Operaciones de seguros	80

Tabla 3. Operaciones que causan pagos por los norteamericanos (en millones de dólares)

Concepto	Millones de dólares
Mercaderías importadas	4,091
Pagos por fletes	227
Turistas americanos en el extranjero	782
Intereses de las inversiones de extranjeros en los Estados Unidos	252
Envíos de dinero al exterior por inmigrantes en los Estados	217

Unidos

Ayuda a misiones y a obras de
beneficencia

52

Operaciones de seguros

70

A medida que se ha desarrollado el industrialismo moderno, el impulso al imperialismo, que reside en la búsqueda de mercados para los productos, ha sido extraordinariamente aumentado por el deseo de asegurar el control del suministro de las materias primas indispensables. En este aspecto, el hule y el petróleo han llegado a ser particularmente importantes en años recientes a causa del aumento de motores de combustión interna y de la creciente popularidad de los automóviles. Puede decirse con toda seguridad que ningún otro factor es tan importante en la diplomacia contemporánea como la ambición por asegurar y salvaguardar un suministro de hule y de petróleo.

El deseo de explotar petróleo ruso fue la razón principal para que la Gran Bretaña reconociese a la Unión Soviética. Con el eclipse de los intereses británicos y el aumento de los de la Standard Oil Company en los campos rusos, hemos visto al vocero de Rockefeller descubriendo muchas ventajas en el experimento soviético. La restricción en el suministro de hule impuesta por la Gran Bretaña bastó para provocar las protestas decididamente antibritánicas del señor Herbert Hoover, un hombre que ciertamente nunca había demostrado tendencias antibritánicas. Las reservas petroleras de Colombia son suficientemente ricas y convenientes a las necesidades de los

Estados Unidos como para inducir aun a los adamantes rooseveltianos, como Henry Cabot Lodge, a repudiar implícitamente la política panameña de Roosevelt y abogar por un arreglo para indemnizar a Colombia.

La tensión diplomática causada por los suministros de hule ha disminuido un poco a causa de la baja del precio, y las compañías petroleras particulares preparan arreglos para reducir la concurrencia entre ellas. Estos grandes cárteles petroleros internacionales llegarán, no obstante, a constituir un peligro auténtico, a menos que se les someta a un adecuado control internacional a través de organismos públicos.

A causa de la baratura de los transportes por mar, de la rapidez con que pueden hacerse los embarques y la disminución de las pérdidas de barcos, el comercio ha aumentado. Todo esto, naturalmente, ha tenido como consecuencia la lucha por los mercados y las inversiones de capitales en gran escala en regiones de ultramar. Estos mercados y regiones e inversión han sido buscados, en la medida de lo posible, en colonias creadas en zonas de atraso, desocupadas, y, cuando éstas no han estado disponibles, en centros de antiguas civilizaciones que no habían evolucionado hasta el industrialismo.

A las causas económicas del nuevo movimiento de expansión se agregaron las de carácter político. El crecimiento del nacionalismo moderno estimuló e intensificó el deseo de asegurarse el control de zonas coloniales. Italia y Alemania apenas habían afirmado su unidad nacional en 1870 cuando empezaron a mostrar un intenso fervor patriótico que tendía a la expansión en el

extranjero. Francia buscó en esta expansión una compensación a la pérdida de Alsacia y Lorena. Rusia, no satisfecha con los grandes territorios que poseía sin explotar, se volvió hacia el sur para apoderarse de otros países en Asia. Inglaterra, durante largo tiempo, ha condicionado su futuro al mantenimiento de su supremacía como nación comercial y colonizadora. Los mismos Estados Unidos, antes de finalizar el siglo xx, habían ocupado todas las tierras aprovechables dentro de sus fronteras y se volvían hacia América Latina buscando nuevas regiones para explotación e inversiones. Este proceso produjo, naturalmente, como una especie de compensación psíquica, la noción de la "misión civilizadora" o de la "carga del hombre blanco", y provocó las rivalidades nacionales sobre la relativa extensión de las posesiones en el exterior.

De manera similar, había un poderoso motivo sociológico que se combinaba con los impulsos políticos en favor de la expansión. Por una serie de causas todavía no bien comprendidas, pero que nacen del industrialismo moderno y de los progresos de la ciencia médica, la población de Europa aumentó de 175 millones de personas en el año 1750, a 450 millones en 1915. Esto hizo que en muchos países los medios de subsistencia fuesen insuficientes para la población y que la emigración fuera estimulada, cuando no forzada. Era natural que la madre patria quisiese mantener el control político sobre sus emigrantes y esto sólo era posible cuando se desplazaban a las colonias. Así fue como el factor biológico-social del crecimiento de la población se combinó con el impulso

político derivado del patriotismo.

Además, los motivos religiosos para extenderse a regiones lejanas no sólo no han declinado, sino que han aumentado. A los misioneros católicos, que no habían reducido su actividad desde que se había iniciado la expansión europea, se unieron, en número paulatinamente creciente, los protestantes. El poder de atracción de los misioneros aumentó cuando pudieron llevar no sólo las palabras del Evangelio sino también las artes industriales modernas y los beneficios de la ciencia médica.

Finalmente, algunos impulsos psicológicos han contribuido a extender los intereses de Europa en ultramar. Uno de ellos ha sido siempre el deseo de aventura; otro, la acuciante curiosidad científica. Y el prestigio social que usualmente da el servicio en las colonias debe haber obrado como un incentivo. Además, los varios aspectos psicológicos del agresivo nacionalismo moderno han sido utilizados en la propaganda de algunos imperialistas hábiles e inescrupulosos para conquistar la adhesión popular a sus programas.

Los más recientes movimientos de expansión han sido nacionales más que de personas o compañías privilegiadas, y su principal campo de operaciones es el hemisferio oriental con preferencia al occidental, a la inversa de lo que ocurriera en la actividad del primer período de exploración y colonización. África y Oceanía han sido fuertemente colonizadas y Asia ha sufrido una vigorosa explotación económica; además, no hay que ignorar la extensa explotación comercial de América Latina por parte de las naciones europeas y los Estados Unidos. El sentido

de este período de expansión, más reciente, es descrito de manera vívida por el profesor Shotwell:

Los conquistadores, vestidos de caqui o luciendo brillantes cascos, han hecho saber a la mayoría de los salvajes del Globo que pertenecen, en lo sucesivo, a las naciones europeas. En los muelles de Londres hay mercaderías llegadas de las fábricas alemanas para los comerciantes aventureros de hoy, que las llevarán a los bantúes y a los negritos. Dentro de los arrecifes de coral de las islas de Oceanía se amontona el carbón de Cardiff para los buques que van a romper el silencio de las lejanas Hébridas con que soñaba Wordsworth. Y para el historiador esto tiene otro sentido que el poético. La transformación de África y de Asia se debe a los hombres que fueron descritos por Joseph Conrad y por Rudyard Kipling; y a esta transformación se debe principalmente la política de expansión imperialista y de rivalidades coloniales y comerciales que son en el fondo la causa de la presente guerra (europea).

La tabla siguiente muestra un excelente resumen de la expansión territorial de los Estados occidentales hasta la Guerra Mundial.

Tabla 4. Imperios coloniales del mundo en 1914

Núm.	Extensión en millas*		Población	
	de colonias	Metrópoli Colonias	Metrópoli	Colonias
Reino	55	120,953		

Unido		2'044,000	46'052,700	191'582,528
Francia	29	207,076	4'110,409	39'602,000
Alemania	10	208,830	1'231,000	54'926,000
Bélgica	1	11,373	910,000	7'571,000
Portugal	8	35,500	804,140	5'960,000
Países Bajos	8	12,761	762,863	6'102,000
Italia	4	110,623	591,250	35'239,000
Estados Unidos		63'026,000	125,610	98'781,000
				10'021,000

La principal transformación producida por la Primera Guerra Mundial fue la distribución del imperio colonial alemán entre los aliados victoriosos, principalmente Gran Bretaña, Japón y Francia.

Los efectos del nuevo imperialismo sobre la política y los acontecimientos y las tendencias diplomáticas de la última mitad de siglo en Europa han sido más profundos. Apenas ha surgido una alianza o un conflicto armado que no haya sido más o menos afectado por la política o las ambiciones coloniales, mientras esta política determina con mucha frecuencia las características y los fines de la política interior, lo mismo que los destinos y las carreras de los estadistas.

Si bien es indudable que una gran parte de la vieja política de explotación intensiva ha sido incorporada al nuevo movimiento imperialista desde 1870, también es cierto que en las actividades de los colonizadores ha prevalecido un nivel moral ligeramente superior. Por lo menos ha habido un reconocimiento teórico, aunque

algunas veces hipócrita, de la obligación moral del hombre blanco y de su deber de elevar el nivel cultural de la población indígena de las colonias. No obstante, este progreso moral no ha sido uniforme y hay poco o nada en las relaciones de los puritanos con los indios que compense los asesinatos en masa, el corte de manos y otras atrocidades de "tiempo de paz" cometidas por los agentes de Leopoldo II en el Congo Belga.

LOS ESTADOS UNIDOS EN EL IMPERIALISMO MODERNO

Es evidente que la más interesante manifestación del imperialismo contemporáneo es, para los americanos, la expansión del capital y del poder colonial más allá de las fronteras originales de los Estados Unidos. Algunos oradores patrióticos han afirmado a menudo que los Estados Unidos se han mantenido resueltamente al margen de la orgía imperialista de la última mitad de siglo. La verdad, parece ser que nos hemos mantenido muy escrupulosos en este sentido y más bien nos hemos dedicado al principio de expansión. Fundados como una fase del primer gran período del imperialismo y de la colonización, hemos sido siempre un país imperialista desde el punto de vista del desarrollo de control sobre nuevas regiones y de la subyugación de pueblos inferiores. El crecimiento de nuestro país ha sido en cierto sentido un ejemplo de los esfuerzos y los éxitos imperialistas. La historia de los Estados Unidos de 1607 a 1890 nos muestra una frontera continuamente ampliada sometiendo la

primitiva población indígena a nuestro dominio y conquistando la mayor parte de un gran continente. Este período terminó alrededor de 1890, exactamente cuando acabábamos de pasar por las más importantes fases de la Revolución Industrial y disponíamos por primera vez de un considerable exceso de capital y teníamos una necesidad creciente de mercados extranjeros. En otras palabras, necesitábamos una expansión más allá de nuestras fronteras en el momento exacto en que contábamos con los recursos para realizarla y éstos se encontraban bajo la supervisión temporal de un partido político controlado por la industria y las finanzas norteamericanas. El profesor J. Fred Rippy precisó de una manera correcta y valerosa los hechos cuando escribió:

Es en vano que proclamemos nuestra inocencia en el imperialismo. Toda nuestra historia es un mentis a nuestras protestas de inocencia, a menos que se quiera jugar, tergiversándolo, con el término "imperialismo". El hecho es que nuestras fronteras son mucho más extensas que en 1783 y que la mayor parte de nuestro territorio ha sido adquirido a expensas de la América española [...]. Una política que ha sometido a nuestro dominio virtual una docena de repúblicas en una generación puede diferir del imperialismo europeo en la forma, pero está sustancialmente muy cerca del imperialismo.

El profesor Parker Thomas Moon ofrece una exposición de la extensión práctica del "Imperio Norteamericano", la

cual, con toda seguridad, asombrará a los lectores que no han prestado atención especial al imperialismo y a la expansión norteamericana:

Pero si el Canadá es una parte del Imperio británico y Egipto e Irak están bajo el control británico, según el mismo criterio hay que reconocer que Cuba, Haití, República Dominicana, Panamá y Nicaragua caen en cierta manera bajo el control de los Estados Unidos, si bien sufren el veto de ellos; su vida económica se desarrolla en gran medida bajo la supervisión de Estados Unidos, que los protege contra cualquier intromisión no americana exactamente como Francia o la Gran Bretaña impiden las intromisiones de otras potencias en sus respectivos protectorados. Tal vez podríamos agregar a la lista, sin provocar serias objeciones, a Liberia. Y habrá lectores que querrán añadir a ella algunas repúblicas de la América Central, o México, Colombia o Venezuela; pero nosotros excluimos estos países porque la intervención norteamericana en sus asuntos es menos formal, menos continua, menos análoga a los "protectorados" del imperialismo europeo. Aceptando, pues, esta moderada lista de semidependencias —Cuba, Haití, Santo Domingo, Panamá, Nicaragua y Liberia— y añadiéndola a la de los territorios y posesiones, obtenemos un total que pone al imperio colonial de los Estados Unidos en sexto lugar por su extensión y población, y en segundo por su valor comercial. Para ser una nación agresiva, los Estados Unidos han conseguido un notable provecho en comparación con

rivales cándidamente dedicados a la expansión imperialista. Sólo la Gran Bretaña ha sacado mejor provecho que los Estados Unidos.

Era natural que ante todo nos volviésemos hacia América Latina, justificando nuestra acción en la retórica oficial, con el pretexto de la defensa de la justicia humana, pero sin dejar de aumentar las facilidades para inversiones y sin dejar de adquirir en condiciones favorables los valiosos recursos naturales de las tierras ocupadas. Nuestra intervención en Cuba no fue en ningún sentido un negocio desastroso. Ayudamos al movimiento de la Independencia cubana después de haber considerado varias veces, durante los cincuenta años anteriores a 1898, la conveniencia de una intervención. Al cerrar el siglo, las cosas se habían puesto de tal manera que dimos el paso final. De Cuba extendimos nuestra penetración económica y nuestra presión política sobre otras partes de América Latina: México, Haití, Santo Domingo [República Dominicana], Nicaragua, Honduras, Guatemala, Panamá y las Islas Vírgenes. Durante el mismo período nos lanzamos al Pacífico y ocupamos las Islas Filipinas y las de Hawái. Además, los Estados Unidos se unieron con entusiasmo a la penetración comercial en China. Con el establecido de la Primera Guerra Mundial vinieron nuestras notables inversiones en bonos aliados y los subsiguientes préstamos a Estados europeos, que nos han convertido en un poderoso factor en las finanzas de Europa. Con el descubrimiento de ricos yacimientos de petróleo en Asia Menor y en la Mesopotamia, nos hemos interesado

recientemente en el Próximo Oriente.

No hay un límite previsible a la naturaleza o a la extensión de nuestras futuras inversiones en regiones de ultramar. Los más impresionantes aspectos de nuestra reciente penetración financiera más allá de las fronteras son los que se relacionan con la expansión de nuestros intereses en Canadá y América Latina, y nuestra creciente importancia en las finanzas internacionales de Europa. Nos hemos convertido en el principal inversionista extranjero en Canadá; nuestro comercio y nuestros intereses en América Latina han aumentado en mil por ciento en unos veinte años, y Europa busca nuestra ayuda y nuestra dirección para resolver sus más graves problemas financieros, como demostraron elocuentemente los planes Dawes y Young. El siguiente cuadro, tomado de *The Bankers in Bolivia* (Los banqueros en Bolivia) muestra los resultados de nuestra política de expansión y el volumen del "Imperio norteamericano".

Tabla 5. Imperio colonial de los Estados Unidos en 1924

	Extensión (millas cuadradas)	Población	Comercio (dólares)
Territorios en el exterior			
Alaska	590,884	60,000	88'905,000
Hawái	6,499	307,000	188'541,000
Dependencias			
Islas Filipinas	115,026	11'076,000	243'356,000

Puerto Rico	3,435	1'347,000	172'478,000
Islas Vírgenes	132	26,000	2'559,000
Samoa	58	8,000	294,000
Guam	210	13,000	967,000
Wake y Midway	29	-	-

Territorios arrendados

Zona del Canal			
de Panamá,			
Guantánamo,			
Bahía de	527	27.000	-
Fonseca e Islas			
del Maíz			
Total			
posesiones	716,750	12'864,000	697'100,000

Dependencias			
nominales			
independientes			
Cuba	44,164	3'369,000	724'595,000
Haití	11,072	2'045,000	28.872,000
República			
Dominicana	19,325	897,000	51'843,000
Panamá	33,667	443,000	16'250,000
Nicaragua	49,200	638,000	21'797,000
Liberia	36,834	1'500,000	2'528,000
Total			
dependencias	194,262	8'892,000	845'885,000

nominales
independientes

Gran total 911,012 21'756,000 1,542'985,000

La dinámica de nuestras empresas imperialistas se revela claramente en las siguientes estadísticas, correspondientes al crecimiento de nuestras inversiones comerciales en el extranjero.

Tabla 6. Inversiones comerciales norteamericanas por regiones (en millones de dólares)

	1900	1920	1931
México	185	800	1.325
Canadá	150	1,450	4,436.011
Cuba	50	525	1,530
Otros países de América Latina	55	650	5,722
Europa	10	470	5,607.332
Asia y Oceanía	7.5	—	1,485.831

En América Latina, Estados Unidos se ha interesado principalmente por México y la región del Caribe, en parte debido al canal de Panamá y en parte como resultado de nuestras grandes inversiones en estas regiones. El Canal es de una importancia vital para el comercio y la defensa nacional de los Estados Unidos. Hemos invertido alrededor de \$1,325 millones de dólares en México. Nuestra mayor inversión en la región del mar Caribe la hemos hecho en Cuba, con \$ 1,500 millones. Esto demuestra que

fuera de México y Cuba, nuestra política en el Caribe está dictada principalmente por razones estratégicas de comercio, seguridad y protección.

Este objetivo ha llevado a los Estados Unidos a asegurar una supervisión general sobre la zona del Caribe. Hemos fortificado el canal de Panamá. Hemos tomado medidas para impedir que las nueve repúblicas del Caribe caigan en manos de potencias extranjeras. Hemos asumido la obligación de estimular el orden para proteger a norteamericanos y extranjeros y para evitar cualquier intervención que no sea la estadounidense. Hemos seguido una política que asegura que cualquier dependencia económica de un Estado del Caribe sea una dependencia económica de los Estados Unidos. Hemos asegurado bases navales en la zona del Canal, en Cuba y en las Islas Vírgenes y hemos comprado el derecho a otra en Nicaragua. Hemos estimulado a Santo Domingo, Nicaragua, Haití y El Salvador a pagar sus deudas a países extranjeros por medio de empréstitos norteamericanos y luego hemos establecido en estos países interventores de aduana para asegurar el cobro de estos empréstitos. Para proteger a los extranjeros, mantener el orden y defender a nuestros inversionistas, hemos establecido gobiernos militares en Cuba, Haití, Santo Domingo y Nicaragua. Hemos intervenido temporalmente en Panamá siete veces; en Honduras seis; en Nicaragua seis, y en Guatemala y Costa Rica, una.

Generalmente se supone que nuestro Departamento de Estado ha obrado invariablemente bajo la presión de los banqueros inversionistas, pero en algunos casos ocurrió exactamente lo contrario. A veces el secretario de Estado

ha creído conveniente para los Estados Unidos afirmar su supervisión en alguna región y por tanto, desea tener el apoyo de las finanzas norteamericanas en su política. Entonces el Departamento de Estado ha presionado a los banqueros para que compren los bonos de un país latinoamericano determinado. Éste, por ejemplo, fue el caso de los empréstitos a Nicaragua y a Honduras en 1911-1913, y a Cuba en 1922.

El cuadro siguiente, publicado en *Current History* de abril de 1929, indica la naturaleza de las inversiones norteamericanas privadas en los países de América Latina en 1912 y 1928:

Tabla 7. Inversiones norteamericanas en países latinoamericanos (en millones de dólares)

	1912	1928
Argentina	40	488
Bolivia	10	90
Brasil	50	400
Centro América y Panamá	40	225
Chile	15	500
Colombia	2	212
Cuba	220	1,325
Ecuador	10	25
Las Guayanas	5	7.5
Haití y República Dominicana	7	55

México	800	1,195
Paraguay	—	17.5
Perú	35	170
Uruguay	5	80
Venezuela	3	125
<hr/> Total	1,242	4,915

ESTUDIOS DE INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN EL EXTRANJERO

El American Fund for Public Service está empleando considerables sumas de dinero para fomentar por diversos medios la civilización humana y la justicia social. Se pensó, y tal vez con razón, que se contribuiría a este fin destinando un fondo adecuado para costear estudios sobre la expansión y las inversiones norteamericanas. El Fondo prestó ayuda substancial en la compilación y la publicación de los notables libros del doctor Nearing y Mr. Freeman, *Dollar Diplomacy*, y de Mr. Dunn, *American Foreign Investments*. Después se decidió realizar tres investigaciones iniciales de ejemplos típicos del imperialismo norteamericano en América Latina, bajo la dirección general del autor de estas líneas. Los países seleccionados para este propósito fueron Cuba, Santo Domingo y Bolivia. Cuba nos ofrece el ejemplo de un Estado teóricamente independiente que se ha convertido a la práctica en un protectorado económico y que tuvo un estatus político peculiar debido a la enmienda Platt y a la consiguiente habilidad de los Estados Unidos para

proteger sus inversiones económicas por medio de intervenciones políticas periódicas. Santo Domingo es un caso representativo de intervención violenta, inicialmente para proteger a los inversionistas norteamericanos por medio de la restauración del orden y la estabilidad. Bolivia es un caso en el cual la penetración ha sido casi puramente económica, y en el que los compromisos del gobierno fueron contraídos inicialmente con banqueros particulares extranjeros que han cubierto los empréstitos necesitados.

La ejecución de estos tres estudios iniciales sobre las inversiones norteamericanas en el extranjero ha sido confiada a tres competentes investigadores. El doctor Melvin M. Knight, experto historiador y economista, investigador profesional de historia económica contemporánea y especialista en cuestiones de imperialismo, fue el encargado de estudiar Santo Domingo. El doctor Lefand H. Jeims, experto igualmente en historia y en economía y especialista que ha demostrado su competencia en este campo componiendo el más destacado trabajo sobre la migración de capitales británicos en el extranjero, fue el encargado de tratar la situación cubana. Margaret Alexander Marsh, conocida por su interés en cuestiones internacionales y que durante mucho tiempo fue secretaria ejecutiva de la American Association for International Conciliation y especialista del Federal Council of Churches sobre inversiones norteamericanas en México, fue elegida para investigar la situación en Bolivia.

La gran calidad de estas monografías originales y el interés que despertaron lo mismo en este país que en

Latinoamérica, en donde después fueron publicadas en traducción al español, animaron al American Fund a patrocinar otro grupo de estudios más extenso. En 1913 aparecieron *The Capitalists and Colombia*, del profesor James Fred Rippy y *Porto Rico: a broken pledge*, del profesor Bailey W. Diffie. Se espera que además del presente volumen se podrán publicar otros sobre nuestra penetración financiera en los demás países del Caribe.

Este libro sobre imperialismo industrial y comercial, directamente relacionado con el desarrollo de la industria frutera en la América Central, es el resultado de la colaboración de dos hombres que estaban idealmente preparados por el temperamento y la experiencia para cooperar en el estudio del imperialismo en el Caribe y de las actividades de la United Fruit Company.

Mr. Charles D. Kepner, Jr. ha tratado el tema desde un punto de vista académico. Su interés sobre la United Fruit Company y América Latina fue estimulado hace años, al seguir un curso del profesor Jacob Viner en la Universidad de Chicago. Después continuó sus estudios sobre el imperialismo en América Central en la Universidad de Columbia, cuyos Estudios de Historia, Economía y Derecho Público editarán un libro suyo, estrechamente relacionado con la presente obra. No obstante, las investigaciones de Mr. Kepner sobre el imperialismo en América Central no se han limitado a las investigaciones librescas; realizó un extenso viaje por México en 1928 como miembro de una comisión de estudios patrocinada por el Comité de Relaciones Culturales con América Latina, y más tarde emprendió un viaje

cuidadosamente planeado por las *repúblicas fruteras*, con el fin de completar la reunión de material para este libro.

Mr. Jay H. Soothill ha estado en íntimo contacto con las cosas de América Central desde que entró al servicio de la United Fruit Company en Costa Rica, en marzo de 1912. Ascendió progresivamente y ocupó varios cargos de importancia y responsabilidad en la compañía, hasta que se retiró voluntariamente en abril de 1928. Pocas personas tienen un conocimiento más profundo que él sobre la industria bananera en América Latina y del papel de la United Fruit Company. Sus relaciones con esta compañía no le han hecho desfigurar sus juicios ni han enturbiado su visión de las cosas. Muestra, al contrario, un punto de vista objetivo de la cuestión, y sus grandes conocimientos le han permitido enriquecer esta obra con estudios detallados de casos precisos de las operaciones del imperialismo y la explotación económica de las repúblicas fruteras.

Esta fusión del trabajo de los señores Kepner y Soothill será considerada por la mayoría de los lectores libres de prejuicios como una de las más notables contribuciones a nuestro estudio de los métodos perseguidos en la extensión de nuestras relaciones industriales y comerciales con los países de América Latina.

La finalidad y el carácter de este documento quedan claramente expuestos en el siguiente extracto del libro:

Durante los treinta y cinco años de su existencia, la United Fruit Company ha producido, transportado y distribuido aproximadamente dos mil millones de

racimos de bananos. Para desarrollar estas actividades económicas ha gastado en los trópicos una gran cantidad de dinero, una parte del cual ha recuperado en los mismos trópicos gracias a sus transportes por barco y ferrocarril, a la radio y otros servicios y por ventas y servicios de hospital. En su búsqueda de beneficios ha transformado selvas enmarañadas en centros de actividad humana, por lo menos temporalmente; ha construido edificios, redes de ferrocarril y otras obras de la moderna civilización material; ha levantado hospitales excelentemente equipados y ha reducido, aunque no eliminado, la amenaza de las fiebres tropicales.

Mientras realizaba éstas y otras obras igualmente constructivas, esta poderosa compañía ha hundido competidores, dominado gobiernos, sometido empresas ferroviarias, ha arruinado a plantadores, ahogado cooperativas, explotado a trabajadores, combatido el trabajo organizado y ha abusado de los consumidores. Este uso del poder por una empresa de una nación fuertemente industrializada en países extranjeros relativamente débiles, constituye un tipo definido de imperialismo económico.

Los autores han logrado establecer un balance de las actividades de la United Fruit Company en las repúblicas fruteras de América Central. Exponen los hechos francamente, sin miedo y sin favor; no han intentado ocultar las faltas de la industria bananera ni de la United Fruit Company ni de sus competidores, ni acusar a unos y a otros: su propósito ha sido más bien dejar que los hechos

hablen por sí mismos. El resultado ha sido un gran cuadro, rico y complejo, que trata la actuación del imperialismo industrial, comercial y financiero en cuestiones económicas, e indica las repercusiones del imperialismo económico sobre la política y la diplomacia.

Prólogo a la Presente edición

Añadir un prólogo al clásico de los estudios latinoamericanos que es *El imperio del banano* pudiera parecer reiterativo, a la vista de la excelente introducción de Harry Elmer Barnes y del prólogo a la edición cubana de 1961. Asumo, pues, esta tarea con suma humildad y con la intención de colocar mi lectura en una perspectiva más contemporánea.

La historia de la expansión de las actividades de la United Fruit Company, la “Compañía”, transcurre en el marco histórico del ascenso del imperialismo desde fines del siglo xix hasta nuestros días, fase de la mundialización capitalista, caracterizada por la concentración y centralización del capital, el auge de los monopolios y el libre mercado. El recuento pionero de John Hobson de esta nueva etapa y su posterior teorización por eminentes pensadores marxistas como Kautsky, Rosa Luxemburgo, Lenin, Bujarin y otros, sentó las características de este fenómeno como esencialmente económico, basado en una nueva fusión del capital financiero y el industrial en los centros del capitalismo avanzado, y en la exportación de capitales hacia la periferia del sistema mundial, principalmente hacia los países coloniales y semicoloniales. La política de los Estados concernidos sería un apoyo más o menos distante de un proceso endógeno al desarrollo capitalista. Posteriormente, otros autores, marxistas o no, insistieron en la naturaleza fundamentalmente geopolítica de este proceso y en el apoyo de los Estados a la exportación de capitales.

La industrialización acelerada de Estados Unidos en el

último cuarto del siglo xix y primeras décadas del siglo xx ubicó a esta potencia capitalista emergente en el centro de este proceso, pero con modalidades propias resultantes de no haber sido una potencia colonial, de avanzar en una dominación no compartida e indirecta sobre América Latina y el Caribe, así como del empleo de nuevas formas de dominación política y económica sobre su periferia.^[1]

Una de esas formas fue la intermediación mediante grandes consorcios económicos, las *Companies*, orientadas a asegurar el espacio geopolítico, la transferencia de recursos, el control de los mercados y el alineamiento de los Estados de la región. Dicho de otra manera: los Estados Unidos de Norteamérica aseguraban su expansión imperialista mediante el imperio de sus “Compañías” en territorios de la región.

Estas *Companies*, básicamente minero- y agro-exportadoras, expandían su actividad económico-política sobre territorios vírgenes, en un proceso ininterrumpido de acumulación y diversificación del capital que propició grandes transferencias de ganancias y un crecimiento sostenido de actividades; mientras, paralelamente a dicha expansión económica, se acrecentaban sus poderes políticos.

En este sentido, *El imperio del banano* nos ofrece el estudio de caso de la United Fruit Company (UFCo.), dedicada a la explotación y exportación del banano en Centroamérica y el Caribe durante cuatro décadas. El “irresistible ascenso” de la United se enmarca en un periodo histórico de auge de la producción y comercialización de dicha fruta, en cuyo lapso veremos a esta compañía

convertirse en un trust de empresas especializadas que sometería a todos los productores y desplazaría, implacablemente, a todos sus competidores.

Esta expansión, con rasgos compartidos pero acontecimientos diferenciados por países, abarcará tres períodos, que los autores del presente libro delimitan del siguiente modo:

- Primero, de 1860 a 1890, en que la producción de banano se expande en manos de productores nacionales y en el cual varias compañías foráneas monopolizan su comercialización.
- Segundo, de 1890 a 1898, en el cual numerosas *Companies* se fusionan e integran actividades del ciclo económico del banano, tales como el transporte ferroviario y marítimo.
- Y Tercero, a partir de 1899, año en que se crea la United Fruit Company, hasta la década de 1930, en que la UFCo. se convierte en un trust, expande sus plantaciones y monopoliza en distintos grados la casi totalidad de la explotación del cultivo del banano en cuatro países de Centroamérica, dos del Caribe isleño, Colombia y México.^[2]

Esta continuada expansión le permitirá a la United un cierto dominio económico de la cuenca del Caribe, llevar sus actividades del Atlántico al Pacífico y controlar los mercados de la fruta en toda la región y en Estados Unidos. Al respecto, los autores de *El imperio del banano* nos ofrecen una magistral narración de este proceso histórico mediante una acuciosa revelación de sus

fuentes históricas, la observación participante de numerosos actores y el análisis de sus implicaciones para las sociedades anfitrionas.

Aunque el estudio de Kepner, Jr. y Soothill concluye a comienzos de los años treinta, la pormenorizada descripción que nos ofrecen permite modelar los principales rasgos de la United Fruit Company de entonces —una de las primeras corporaciones transnacionales de Estados Unidos—, y así valernos de dicho modelo para compararlo con su evolución posterior, que es la United Brands[3] —estudio por realizarse—, y con la evolución contemporánea del llamado agronegocio o *agribusiness*, modalidad de la transnacionalización del capital en la esfera primaria exportadora en general y en la agro-exportadora en particular. Algunos rasgos de este *modelo* de la “Compañía” serían entonces:

- **Integración económico-financiera.** La United mostraba la creciente integración de actividades empresariales, pasando de una compañía por acciones hasta conformar un poderoso trust. Ese proceso estuvo crecientemente basado en la fusión del capital agroindustrial con el capital bancario.

La incorporación sucesiva de actividades obedecía al propósito de dominar monopólicamente todo el ciclo de la *producción-transportación-comercialización* del banano.

Las *Companies* o compañías agroindustriales creadas o incorporadas por la United en cada país eran grandes empresas latifundistas que se encargaban de

procesos de producción agropecuaria e industrial o semi-industrial, así como empresas ferrocarrileras y navieras. Éstas, en casos locales, eran subsidiarias de una corporación transnacional a cuya estrategia respondían.

- Desarrollo basado en la inversión foránea. El desarrollo bananero auspiciado por la United y su propia expansión estuvieron basados en la inversión directa, mediante proyectos de colonización, especialización productiva de los recursos y mejoras tecnológicas.

- Expansión sostenida y conflictiva. El crecimiento de las compañías nacionales y de sus actividades se fundamentó en la expansión territorial, lo cual dio lugar a permanentes conflictos por la tierra y sobre las fronteras nacionales.

La “Compañía” promovía, mediante compra o arriendo, la posesión de grandes extensiones de tierra, las que explotaba directamente en no más del 50% del área. Las áreas no explotadas o con producciones alternativas —alimenticia, pecuaria, forestal, etc.— funcionaban como reservas para futuras plantaciones, como áreas de urbanización o para la eventual expansión de vías férreas, así como barrera de acceso a la tierra de los campesinos y braceros, favoreciendo la constitución de un ejército laboral de reserva.

- Soberanía territorial. La compañía basó su presencia y expansión en una pretendida soberanía sobre los territorios que dominaba.

- Condición de excepcionalidad. La empresa exigió un tratamiento de excepción para justificar sus inversiones y

expansión. Al efecto forzó la legalidad existente a su favor o acudió a acciones ilegales cuando le fueron necesarias. La interpretación de la legislación vigente, la promoción de nuevas leyes, las regulaciones, las concesiones pactadas con los gobiernos, y los contratos concertados con los productores, se subordinaron a los intereses de la "Compañía". Además, ésta dedicaba una gran parte de su gestión administrativa a evadir o minimizar la carga impositiva.

- Alianzas locales. La UFCo. basó sus ventajas legales y operacionales en relaciones de influencias y clientelares, ya fuera con los gobiernos y autoridades, así como con funcionarios administrativos y judiciales en los distintos niveles.

- Organización productiva. La firma fundamentó su diseño territorial e inversionista en una concepción de *enclave*, es decir, concentrando en un territorio dado las actividades productivas, de comercialización, transportación y portuarias.

En dicho enclave quedaban comprendidos los productores privados de diferentes escalas y las plantaciones de la empresa. La producción de la plantación proveía aproximadamente la mitad del banano comercializado por la compañía, lo que explica su papel de balance en el monto de la producción y su incidencia sobre los precios y salarios.

- Organización administrativa. Estas *Companies*, nacionales o extranjeras, presentaban una organización compleja acorde con el número de actividades comprendidas, tales como: producción agrícola, pecuaria o

forestal; producción industrial; comercialización; transportación; servicios, etcétera.[4]

La UFCo. organizaba sus actividades mediante una Administración o Manager general al frente de divisiones autónomas, bajo las cuales se incluyen todos los elementos necesarios para la producción; es decir, viveros, plantaciones, centros de acopio y beneficio, red ferroviaria propia, instalaciones para almacenaje y embarque, así como el conjunto de servicios colaterales. Cada una de estas divisiones operaba con relativa autonomía y podía relacionarse directa e independientemente con las oficinas generales de la United en Boston.

La estructura funcional de cada división consistía en: a) una Dirección conformada por un manager, un manager auxiliar y un aparato de apoyo administrativo; b) varios departamentos a cargo de las respectivas actividades productivas o de servicios de la división, y c) diversas unidades de producción o de servicios subordinadas a los respectivos departamentos.

- Producción para la exportación. La producción estaba orientada casi exclusivamente a la exportación, lo cual supone su beneficio y selección. El mercado internacional, más concretamente el norteamericano, determinaba las estrategias de desarrollo de la firma, así como sus operaciones a corto y mediano plazo.

- Transportación autónoma. Un rasgo esencial en el funcionamiento de la "Compañía" fue disponer de la mayor autonomía de transportación posible. Al respecto, integró en su trust a las empresas ferroviarias y

marítimas nacionales adquiridas o las creadas al efecto por ella misma, de manera que los trenes y “la gran flota blanca” a su servicio adquirieran un peso determinante en el conjunto de los medios y capacidades nacionales, propiciando así su dependencia.

- **Medios e instalaciones para la exportación.** En que las gestiones estuvieran orientadas a la exportación determinó que las empresas navieras a cargo del traslado de la producción bananera y el aprovisionamiento de las empresas locales fueran absorbidas. Ello dio lugar al desarrollo de sistemas portuarios al efecto.

- **Mecanismos de control de la producción y de incentivos.** Los principales mecanismos de control directo de los productores fueron la refacción de las labores productivas y la vigilancia a cargo de un cuerpo de “inspectores de campo”.

Otros mecanismos de control indirecto, y a la vez de incentivación económica a los trabajadores —productores, braceros y empleados—, estaban en el asentamiento de la población vinculada a la empresa, en los servicios comunitarios que ésta prestaba en diversos grados —salud, educación, energía, comunicaciones, etc.—, en el comercio minorista de las “bodegas” y, sobre todo, en la inseguridad del empleo.

- **Manipulación monopólica del mercado.** La producción directa de la mitad de la cosecha del banano y el dominio monopólico del mercado le permitía a la “Compañía” incidir sobre el volumen de la oferta, la magnitud de la demanda, los requisitos de compra-venta y los precios, etc. Este monopolio le permitía presionar sobre los

productores, subordinándolos a los intereses variables del trust.

• **Efecto civilizatorio.** La implantación y desarrollo de la “Compañía” en zonas vírgenes o de menor desarrollo relativo la proveían de un halo y efecto civilizatorio, determinados por la creación de nuevas actividades económicas, construcción de infraestructura, creación de nuevas vías de acceso, algunos servicios sociales, inmigración de trabajadores, etc. Este efecto adquiría un carácter temporal tras el desplazamiento de las actividades de la firma.[5]

Obviamente, la constitución de empresas nacionales o subsidiarias de la UFCo. con estos rasgos básicos, produjo un impacto más o menos importante en los territorios vinculados o en las naciones anfitrionas. Algunos de éstos fueron beneficiosos, como: incidir en el desarrollo de las fuerzas productivas, en el producto económico de esas naciones y en el incremento de su comercio exterior; ampliar la frontera agrícola y elevar su nivel tecnológico; crear empleo y favorecer el poblamiento de ciertos territorios; ampliar el mercado interno; sanear los espacios habitados; crear medios locales de comunicación, etc. Otros, sin embargo, menos beneficiosos y hasta maliciosos, fueron: elevar la dependencia económica de estos países mediante el control monopólico de algunas de sus actividades económicas y el condicionamiento externo de su desarrollo; definir sus inversiones acorde con sus intereses; transferir sus ganancias, evadir sus compromisos fiscales y controlar sus mercados

de destino; limitar el desarrollo tecnológico; afectar la sostenibilidad de la producción; limitar la soberanía nacional sobre sus territorios; abandonar enclaves previos por otros nuevos; promover la corrupción administrativa; afectar el servicio público y manipular a la opinión pública mediante una información sesgada y una constante propaganda; y, por último, tender a reprimir los derechos económicos y sociales de la población en sus territorios y a sus representantes.^[6]

Por otra parte, este modelo y estos impactos conocidos nos permiten contrastar la evolución actual de las grandes empresas transnacionales —compañías, corporaciones, trust, etc.— y tomar nota de algunas de las características de las formas de gestión del actual proceso de globalización.

Antes, recordemos que desde la década de los ochenta transcurre una nueva fase hegemónica del capital financiero y de la transnacionalización de las empresas, que pasaron a controlar la producción de las principales mercancías y del comercio mundial, suscitando cambios estructurales en la producción agropecuaria.

Este control del capital financiero sobre los bienes que circulan en el mundo en proporción cinco veces mayor a su equivalente en producción —255 billones de dólares en moneda para tan sólo 55 billones de dólares en bienes anuales— ha transformado los bienes de la naturaleza —como la tierra, el agua, la energía, los minerales, etc.— en meras mercancías bajo su control, lo que ha dado lugar a un nuevo ciclo de concentración de la propiedad de la tierra, de los bienes de la naturaleza y de los

alimentos.

La expansión del agro-negocio muestra que apenas 100 empresas transnacionales agroalimentarias —como Cargill, Monsanto, Dreyfus, ADM, Syngenta y Bunge— controlan actualmente la mayor parte de la producción mundial de fertilizantes, agroquímicos, pesticidas, agroindustrias y el mercado de alimentos.

Ello implica una sostenida alianza político-ideológica entre los poderes del agro-negocio (corporaciones, compañías nacionales, grandes terratenientes, burguesía agraria exportadora, funcionarios) y empresarios de los medios nacionales e internacionales de comunicación.

Volviendo al modelo, vemos que, en general y en la esfera primaria exportadora, muchos de los rasgos enumerados se mantienen en las empresas mineras o del *agribusiness* vinculadas con las sociedades de la periferia del sistema mundial; otros se han modificado o han sido sustituidos. Sirva de ejemplo un rápido repaso:

- La integración económico-financiera de las corporaciones se presenta aún con mayor escala, aunque puede estar asociada a capitales nacionales. El aspecto financiero predomina sobre el productivo, de servicios o comercial, al punto de que estas actividades pueden estar repartidas en numerosas empresas propias o dependientes.

El dominio del ciclo económico no implica para estas corporaciones el dominio directo de todas sus actividades, sino la subordinación de ellas, fundamentalmente, por medio de la tecnología, el financiamiento y el control de los mercados.

- Las *Companies* o compañías del agronegocio suelen renunciar a su carácter latifundista en favor de mecanismos de subordinación como el arriendo temporal, el contrato de producción basado en rígidos paquetes tecnológicos, el control de los circuitos de comercialización de los insumos y de la producción, etc. Igualmente, se deshacen de actividades de servicios que pueden contratar sobre bases monopólicas.

- El desarrollo basado en la inversión foránea directa se amplía; la colonización se minimiza y se eleva la especialización productiva de los recursos, las mejoras tecnológicas y la diversificación de los mercados. No obstante, empeora el agotamiento de los recursos naturales e intensifica las afectaciones al medio ambiente.

- Las actuales corporaciones continúan demandando un tratamiento de excepcionalidad para justificar su inversión y expansión. Mantienen los vicios tradicionales de penetración de las barreras legales a su favor, así como la promoción de nuevas leyes, desregulaciones y contratos, acorde con sus intereses.

- La gestión de las corporaciones se deshace del “enclave” en favor del control indirecto de la producción. Los productores tienden a ser gestores privados altamente dependientes de la corporación para el crédito, la tecnología y la comercialización. Las corporaciones imponen una mayor especialización de la producción y los recursos.

- La organización administrativa se mantiene compleja pero mucho más descentralizada.

- La producción nacional continúa orientada casi

exclusivamente a la agroexportación, caso de las frutas, la soya, el trigo, la carne, el azúcar, etc. El mercado internacional, más concretamente el de los países centrales, continúa determinando las estrategias de desarrollo de estas corporaciones, así como sus operaciones a mediano y largo plazo.[7]

- La permanente promoción de las empresas capitalistas en el campo como único proyecto posible de modernización y desarrollo, y en detrimento de la agricultura familiar, supone la constante manipulación de la opinión pública en su favor.

De una nueva lectura de *El imperio del banano* podemos concluir la vigencia de este texto para la historia y la teoría del imperialismo, así como para la comprensión de los fenómenos contemporáneos de la actual mundialización capitalista, más conocida como globalización neoliberal. Algunas omisiones, como la geopolítica de Estados Unidos de entonces —y de ahora— que acompañó la evolución de ese “imperio del banano”,[8] y la ausencia de comparaciones entre la actividad bananera de la United y otras de la misma “Compañía” (como es el caso del azúcar, una producción también de plantación pero con mayor componente industrial), no afectan la riqueza del estudio.

Es evidente que la actual promoción de la mundialización capitalista mediante grandes corporaciones transnacionales tiene en la experiencia histórica de la United Fruit Company un precedente que, no por parecernos más modesto, nos es menos importante conocer,

particularmente en sus efectos de dominación y dependencia sobre los países subdesarrollados del planeta, es decir, la “inmensa humanidad”.

Agradecemos a Kepner, Jr. y Soothill este extraordinario libro y también el ejemplo de honestidad, seriedad intelectual y compromiso que nos dieron con su entrega.

JUAN VALDÉS PAZ
LA HABANA, OCTUBRE DE 2015

[1] Aunque la expansión territorial de Estados Unidos en ambos océanos se mantuvo hasta poco después de la Guerra hispano-estadounidense de 1898 —la tabla 5 de la Introducción de H. E. Barnes es aleccionadora al respecto—, esta potencia no dejó de intervenir directamente en estos espacios a todo lo largo del siglo

xx

y de manera indirecta en el

xxi

.

[2] En los años cuarenta, la UFCo. se expandiría hacia Ecuador.

[3] En las décadas de los cuarenta y los cincuenta, las luchas reivindicativas contra el régimen implantado por la UFCo. alcanzarán su ápice, lográndose grandes conquistas por parte de productores y jornaleros.

[4] Quizás el caso límite, por su escala y mayor integración vertical, lo tenemos en la United Fruit Sugar Company en Cuba, cuyos principales rasgos podemos considerar también un modelo de referencia. Cfr. VV.

AA., *United Fruit Company: un caso de dominación imperialista en Cuba*, La Habana, Ciencias Sociales, 1976, y Juan Valdés Paz, *Los procesos de organización agraria en Cuba. 1959-2006*, La Habana, Fundación Núñez Jiménez, 2009.

[5] El caso de los territorios de la provincia atlántica de Limón en Costa Rica es ilustrativo al respecto.

[6] Véase el testimonio novelado de Carlos Luis Falla, Calufa, para Costa Rica en su *Mamita Yunai*.

[7] En los años setenta se creará la Unión de Países Exportadores de Banano (

upeb

), integrada por Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala y Colombia, orientada a defender un precio mínimo para el banano en el mercado internacional.

[8] El mejor ejemplo sería la intervención de Estados Unidos orquestando un golpe de Estado en 1954 contra el gobierno reformista de Jacobo Árbenz, en Guatemala, por el amago de afectar los intereses de la United Fruit Company mediante una reforma agraria.

CAPÍTULO I

El dominio de la United Fruit Company

El dominio visible del banano

Los viajeros que van desde Tegucigalpa, capital montañosa de Honduras, hasta la costa norte, deben elegir entre carretas de bueyes que rechinan muchísimo al moverse por los duros caminos, automóviles que le balancean a uno por las desiguales carreteras, y el monoplano de la compañía frutera que salta ligeramente en el aire. Si uno elige viajar por lo alto, contemplará por los gruesos vidrios de las ventanillas el terreno lleno de cuadros y las chozas de las colmenas.

Después de atravesar millas de montañas cubiertas de bosques y valles solitarios, el viajero exclama:

—¿Es acaso un pantano esa amplia extensión de terciopelo verde que se divisa ante nosotros?

—¡No! ¡Es azúcar! —grita el piloto, desafiando el zumbido ensordecedor del motor.

Enseguida, la extensión aterciopelada se convierte en millares de tallos de caña de azúcar y se formula otra pregunta:

—¿Qué es aquel campo de verde más oscuro?

—¡Bananos!

Desde luego, ¿qué otra cosa podría ser esa extensión verde que abarca millas y millas de las orillas del cenagoso río? Cuando se aprecian de cerca, las unidades individuales se destacan de la masa confusa, primeramente pareciendo palmeras de cocos y después

apareciendo sin ninguna duda, como plantas de bananos, mostrándose altivas y casi como algo fatigadas con el peso de sus largas y desiguales hojas. Sobre este fondo verde se halla una gigantesca red de tenis cuyas mallas son líneas de pequeños tranvías.

Diagonalmente, a través de toda la malla corre una línea más grande, el ferrocarril, limitado por uno y otro lado por largas extensiones de campos de cultivo y cuadradas casitas de campo para los directivos.

Estos aspectos de un distrito bananero se pueden ver desde un aeroplano, pero hay mucho más que no puede apreciarse. Los hombres de Centroamérica, abrasados por el sol, y los de Jamaica, negros como el carbón, derribando las plantas de banano de quince pies para obtener el valioso racimo o mano de bananos que cuelga de cada una, y el conjunto apresurado de mulas acarreando los racimos hacia las líneas del tranvía quedan ocultos a la vista del que viaja en avión. Otra de las cosas que también permanecen escondidas son los métodos de competencia de los que se valen las compañías para engañar o aplastar a sus rivales; las intrigas políticas con las que los negociantes obtienen privilegios de concesiones; el peso de la industria bananera sobre las condiciones sociales y económicas de los trabajadores y de los pequeños campesinos. Ésos y otros muchos aspectos de esta vasta empresa se ocultan a la vista del observador superficial, del mismo modo que los trabajadores sudorosos están cubiertos para los ojos del viajero aéreo por los arcos interpuestos de hojas rotas y desiguales.

Las plantaciones azotadas por el viento, extendiéndose a

lo largo de las orillas de río Ulúa, casi hasta el mismo horizonte, son únicamente una pequeña parte del total de los cultivos de banano de la United Fruit Company, que constituirían 189,165 acres en 1930, y que en 1934 se redujeron a 114,920. En 1932 esta compañía, la mayor de las fruteras, también poseía 103,901 acres de caña de azúcar en Cuba, Jamaica y Honduras, y 39,168 acres de bosques de oscuro cacao en Costa Rica, Jamaica y Panamá. Incluyendo el pasto para sus 14,554 caballos y el espacio que ocupaban sus edificios, el total de la propiedad de la compañía añadía 450,374 acres. El total de terreno de cultivo, incluyendo las tierras abonadas y las no abonadas, de propiedad o arrendadas, llegaba a 3'416,013 acres, o sea, un área de dos quintos de la de República de El Salvador y cerca de un cuarto de la de Costa Rica. Además, como esta compañía compra casi la mitad de los bananos que vende a los plantadores privados, sobre cuyo destino económico rige como árbitro supremo, el territorio total que se halla bajo su autocrático poderío se extiende más allá de los confines de su propiedad.

En 1930, de los 103 millones de racimos de bananos que cruzaron los mares, 65 fueron proporcionados por la United Fruit Company. La mayor parte de los restantes 38 millones de racimos fueron embarcados por otras compañías norteamericanas, la Standard Fruit and Steamship Company, la Atlantic Fruit and Sugar Company, actualmente desaparecida, y la Di Giorgio Fruit Corporation. La Asociación de Productores de Banana de Jamaica Ltda., organización de empresa cooperativa,

envió a Europa y Norteamérica 7'277,000 racimos del total de 1930. Aunque este estudio se refiere principalmente a las compañías fruteras mayores, el lector debe tener presente que ha habido otras empresas similares, aunque de menor extensión.

No todas las tierras que pertenecen a la United presentan la limpia y ordenada apariencia de las secciones que están empezando ya a dar fruto; cerca de tres millones de acres, como un 85 por ciento del área total, están incultos. En los más de los casos, las selvas con grandes árboles tropicales los ocupan, teniendo enredaderas parásitas y dando abrigo a insectos, pájaros y otros animales. Muchas de estas tierras se hallan aseguradas en bloques con otros terrenos de mayor valor. Muchos de ellos nunca serán de utilidad, otros se están reservando para un desarrollo futuro.

La producción moderna de los bananos para propósitos comerciales es algo más que una simple operación agrícola. Es una industria cuyos gigantescos trabajos requieren modernas máquinas de muchas clases y cuyas ramificaciones dominan diversas fases de la vida económica, social y política del Caribe. Más de doscientas locomotoras ruidosas y siete mil carros no sólo se dedican a llevar bananos, azúcar y cacao, sino que también transportan cargas comerciales y pasajeros por las 1,512 millas de ferrocarril perteneciente a la Compañía y una adición de 302 millas que construyó en 1933. Muchos de los vehículos son de esos demonios de vía doble, motocares con ruedas rebordeadas, que saltan por las pronunciadas curvas a una velocidad tal que espantaría a un oficial de

tráfico neoyorkino. Además, como este camino del ferrocarril es el unzo importante a través de las varias regiones del país, el penetrante pitido del tren obliga a los peatones y a las mulas a saltar precipitadamente al foso: con alguna frecuencia esto origina accidentes, y otras veces obstruye el paso otro vehículo o un tren excesivamente cargado.

Más imponentes que los indescriptibles trenes son los graciosos barcos de la gran flota blanca. Estos navíos, que suman aproximadamente un centenar, son pequeños; los ocios mayores llegan apenas a las 7,200 toneladas cada uno. Las comunicaciones no sólo se mantienen por ferrocarril, barcos de vapor o aviones, sino también por medio de 3,500 millas de líneas telefónicas y telegráficas y de 24 estaciones de radio.

De muchas y variadas clases son las construcciones en las que se desenvuelven las actividades de los empleados de la industria bananera, así como las casas en las que se albergan. Entre los edificios que pertenecen a esta empresa se hallan dos hoteles de primera clase en Jamaica, casas espaciosas y hermosas para las oficinas en muchos países, grandes almacenes de venta al por mayor y pequeñas dependencias para las ventas al por menor, tiendas, oscuras cocheras para el tren, trenes de lavado, plantas de luz eléctrica, fábricas de hielo, tahonas, faros, saltos de agua y sistemas de desague.

También hay casas para reuniones en las oficinas principales de división y en varios casos se encuentran campos de tenis, de golf y piscinas, para entretenimiento y diversión de los principales empleados. Además, la Compañía proporciona edificios para la enseñanza del inglés y

para iglesias.

Las casas de los empleados más importantes son de tipo *bungalow* y algunas de ellas, especialmente las que se hallan en donde las principales oficinas, son en extremo atractivas. Sobre este terreno, bien equipados y protegidos, ofrecen hogares pequeños y agradables. Otras casas destinadas a la clase media de los empleados son limpias y bien construidas, pero en muchos casos se hallan amontonadas y frente al ferrocarril. Una casita típica de los vigilantes de una granja se construye de concreto, tiene una gran baranda protegida y un comedor del largo o ancho de la casa. En muchos de los casos este gran comedor está limitado por dos recámaras a cada lado, y se comunica con la cocina por atrás. Con objeto de permitir la circulación del aire, no se emplean cristales, y en caso de tormenta se usan las contraventanas.

Los alojamientos de los campesinos están construidos de ásperas tablas, generalmente con lámina corrugada, y se elevan sobre palos con horquillas. No están ni protegidos ni techados. Algunos de estos albergues son de una sola habitación, otros tienen dos y son para dos familias; otros son grandes habitaciones, divididas cada doce pies, para proporcionar así un cuarto para cada familia, y aun hay otros que son para solteros, no teniendo ninguna división. A pesar de que su solidez contrasta favorablemente con muchas de las viejas chozas habitadas por los inmigrantes jamaicanos, y sus elevados suelos de madera son más higiénicos que los sucios de adobe, están, como esas chozas o covachas, llenas de gentío. Familias enteras ocupan una sola habitación de doce pies

cuadrados. Algunas de estas familias, acostumbradas a vivir en locales cerrados, hacen mayor la aglomeración tomando huéspedes. Los albergues típicos tienen porches en el frente y algunos en la parte de atrás. En algunos lugares, estos últimos se emplean como estufas de carbón. En todas partes los hornos de los nativos están colocados bajo tejas crudas, hechas por los ocupantes en el corral de atrás. Las ventanas consisten en cuadros de tres pies de lado que se cierran empleando el trozo que les fue arrancado para hacer el orificio.

Los edificios de la Compañía frutera, salvo raras excepciones, están pintados como Carleton Beals dice: "de viruelas amarillas", color que, menos cuando se halla junto a las palmeras o al océano, es monótono y deslumbrador. Las diferentes oficinas y puertos difieren mucho desde un punto de vista arquitectónico. Puerto Castilla, Honduras, bendecida por la magnífica vista de la bahía hacia la antigua Trujillo, con su fondo de montañas, ha sido construida enteramente por la Compañía. Volando sobre ella, uno se maravilla con su atractiva apariencia. Puede considerarse como una ciudad jardín, exceptuando el espacio que media entre las hileras de los albergues de trabajadores. Nueva Tela, Honduras, también construida por la Compañía, ofrece un agradable contraste con la melancólica Tela antigua, al otro lado del río. Por otra parte, hay mucho terreno pardo en diferentes lugares, especialmente en el puerto guatemalteco, tan bien descrito por Arthur Ruhl:

Puerto Barrios es uno de esos pueblos a la vez

artificiales e indispensables que dependen de la industria que los ha creado. Si la gente dejara de pronto de comer bananos, Puerto Barrios dejaría de funcionar como un reloj sin cuerda. Se compone de las oficinas del gran muelle y de las de la compañía frutera, un hotel semiamericano que vive de los viajeros que han de pasar la noche allí cuando van o vienen de las montañas, cabinas para los trabajadores negros extendidas a lo largo de la playa —cubiertas por frutos podridos y la grasa negra y sucia de los vapores—, y líneas de ferrocarril de vía estrecha en dirección a los arbustos.

Uno no se halla precisamente en los Estados Unidos, aunque por todos lados se encuentre con rostros, palabras y métodos americanos; tampoco se halla en lo que pudiera llamarse realmente Guatemala, de paredes blancas, volcanes azulados, trenes de mulas y montañas. El ambiente húmedo y caliente nos lleva a través de las palmeras, y los habitantes del Caribe se dejan caer lánquidamente sobre la llana playa. Puerto Barrios es tanto un eslabón en la cadena de la industria moderna como una fundición de hierro o un tanque de gas.

La atención y el interés del viajero se detienen principalmente en los once grandes hospitales, cada uno en una de las divisiones tropicales. No todos ellos se ajustan al mismo modelo, como pasa con los albergues de los trabajadores, que difieren mucho en su apariencia y en los materiales de construcción. Uno se alegraría mucho de ver cómo reemplazan al viejo edificio de madera de Tela, Honduras, por una moderna construcción; mientras

que por otro lado, hay otros hospitales, especialmente el de Quiriguá, Guatemala, de acero y concreto, que pueden ser comparados favorablemente con los mejores del mundo. Otro de los importantes centros médicos de América Central es el magnífico Hospital D'Antoni, que la Standard Fruit and Steamship Company regaló a la municipalidad de La Ceiba, Honduras.

Cementerios del banano

Un espectáculo alegre e impresionante lo constituyen los kilómetros y kilómetros de valiosas naves formadas por los arcos de las hojas de las plantas de banano. Cuando se viaja por el ferrocarril centroamericano empleando un tren lento se pueden ver esos plantíos altamente productivos en todo su esplendor, y de pronto se percibe un panorama tan impresionante como éste, pero menos alegre. En vez de grandes y verdes plantas en hileras iguales, aparecen aquí y allí plantas achaparradas con hojas amarillas y sucias, y entre ellas, alrededor de ellas y casi ahogándolas, se halla un enredo desordenado de vegetación tropical. El cultivo del banano no es estático, siempre está en movimiento. La jungla se está perdiendo rápidamente y con velocidad va transformándose en prósperos plantíos que se convierten en centros de actividad humana; a veces sucede que gradualmente las ganancias decrecen, la gente se va a otro sitio y otra vez las magníficas plantaciones vuelven a la jungla. Donde la vegetación es exuberante, este proceso de reversión se desarrolla rápidamente, y la civilización moderna se reduce a

poco o nada.

El banano tiene sus enemigos mortales, el principal de los cuales es la taltuza, un pequeño roedor que pertenece a la familia Geomyidae y devora las raíces de las plantas; la temida enfermedad de Panamá, que viene de un hongo, y el gradual agotamiento del suelo. Aunque algunas tierras favorecidas especialmente han estado produciendo durante treinta años, hay muchas otras tierras que sólo han durado cinco, mientras que el promedio de la producción comercial no pasa de diez años.

Todas estas numerosas tierras abandonadas están perdidas, no sólo para la Compañía, que ha estado preparada para esta contingencia rebajando las ganancias de sus cultivos, sino más para los cultivadores privados y otras personas, que viven directa o indirectamente de ellas. Allí hubo antes centroamericanos y trabajadores de las Indias Occidentales. Los primeros se han ido en busca de otras tierras o han vuelto a sus hogares montañosos, y los negros han emigrado a otras plantaciones, penetrado profundamente entre las marañas, se han ido a las islas o dejaron pasar el tiempo llevando una existencia de lo mejor posible en esas tierras abandonadas. Muchos de los antiguos campesinos se han quedado allí dedicados a recoger algunos bananos malos, plantando ñame, plátanos, maíz y habichuelas, cebando uno o dos cerdos y algunas gallinas, viviendo en desvencijadas y viejas chozas o en algunos de los albergues que dejó abandonados la Compañía.

La decadencia de los cultivos también afecta a los pueblos de su vecindad. Cuando visitamos los antiguos

centros comerciales cerca de viejas plantaciones, los encontramos muertos o moribundos. Los elementos de la civilización material introducidos por la industria del banano son, en la mayor parte de los casos, temporales.

En Tela, Honduras, la Compañía tiene un laboratorio, en el cual se estudia el hongo maligno (*Fusarium oxysporum*) que lleva la destructiva enfermedad de Panamá, pero hasta ahora el mal es invencible. Cerca de Lancetilla se encuentra un hoyo lleno de culebras repugnantes y una estación de extensos experimentos agrícolas. El antídoto obtenido de las culebras ha servido para disipar la amenaza de las mordeduras y el conocimiento adquirido en la estación de experimentos ha servido a los granjeros de Centroamérica, así como a los empleados de la Compañía frutera. Pero hasta la fecha todavía no se ha descubierto ningún producto verdaderamente valioso para las cosechas de las tierras que ya no sirven para el cultivo del banano. Las piñas ofrecieron esperanzas durante algún tiempo, pero otra clase de hongo las destruye también. La ligera madera de balsa parece ser un producto prometedor que puede destinarse en esas tierras, pero que la Compañía todavía no ha desarrollado ampliamente. Sólo el cacao se ha cultivado en gran escala donde los bananos morían. Sin embargo, no ha dado cosechas gananciosas, debido especialmente a la competencia del trabajo verdaderamente barato en las plantaciones de cacao africano.

Medio siglo de expansión

Aunque la producción en masa de bananos por medio de la agricultura industrializada ha sido desarrollada durante el siglo presente, en las últimas décadas se llevaron a cabo varias exploraciones en el comercio del banano. En 1870 y 1871 ocurrieron dos importantes sucesos que condujeron últimamente a la formación de la United Fruit Company. En el primer año, Lorenzo D. Baker, capitán de navío, metió en su goleta de ochenta y cinco toneladas, anclada en Port Morant, Jamaica, unos cuantos racimos de bananos que le había entregado un importante cultivador. Al descubrir en los Estados Unidos un mercado preparado para este fruto hasta entonces desconocido, el capitán Baker empezó a desarrollar el comercio del banano. Quince años después se unió a Andrew W. Preston junto con otras ocho personas más y formó la Boston Fruit Company, para cuyo capital modesto, cada uno de los socios contribuyó con \$2,000. En los cinco años siguientes las ganancias se invirtieron en el negocio y los socios aportaron una cantidad adicional de \$100,000. Tanto ganó la empresa con sus tratos en los trópicos y en los Estados, que cuando se transformó en sociedad en 1890, después de cinco años de actividad, se valoró conservadoramente en 531,000 dólares.

En 1871, en otra parte del trópico americano, el general Tomás Guardia, presidente de Costa Rica, resuelto a asegurar las comunicaciones del ferrocarril entre las cuatro ciudades del interior de su pequeña República y del exterior, otorgó un contrato para la construcción del ferrocarril a Henry Meiggs, que entonces estaba construyendo un ferrocarril en el Perú. El cumplimiento del contrato se

confió al sobrino de Meiggs, Henry Meiggs Keith, que a su vez llamó en su ayuda a su ambicioso hermano menor, Minor Cooper Keith. En la siguiente década, los dos Keiths y otros, trabajando con varios contratos sucesivos, comunicaron las cuatro ciudades de la meseta interior y llevaron el ferrocarril desde el interior, a setenta y una millas de la costa del Caribe, a un precio para la nación de cerca de ocho millones de dólares (exceptuando las pérdidas sufridas en sus emisiones). La construcción en las tierras bajas, debido a las condiciones de insalubridad existentes, costó alrededor de 4,000 vidas.

Minor C. Keith, quien gradualmente llegó a la categoría de promotor jefe del ferrocarril, empezó a tratar con los cultivos de bananos esforzándose por proporcionar una carga para el ferrocarril. Su experimento dio resultados tan buenos que enseguida organizó la Tropical Trading and Transport Company para desarrollar la producción de banano en Costa Rica. También llevó a cabo ciertas operaciones que le valieron el control de la Snyder Banana Company y la Colombian Land Company, llevando a cabo operaciones similares cerca de Bocas del Toro, Panamá, entonces parte de Colombia, y Santa Marta, Colombia.

A fines del siglo diecinueve había como veinte compañías ocupadas substancialmente en el comercio del banano. Las actividades de la Boston Fruit Company eran especialmente significantes en la exportación de bananos de Cuba, Jamaica y Santo Domingo, así como el interés de los tres Keith por cultivar bananos en Costa Rica y Colombia. Estos dos grupos, unidos en 1899, formaron la United Fruit Company. Aunque el motivo inmediato

para esta combinación fue el agobio económico de Keith, debido a la quiebra de una empresa que vendía sus frutos en Nueva Orleans, el incentivo más importante fue el darse cuenta de que la industria del banano se podía llevar a cabo con más eficiencia y más provechosamente en gran escala que en unidades comparativamente pequeñas. Asimismo, en la época de pérdida de fruto en una región, a causa del clima u otros motivos tales como la ruina de colonos privados que no tienen más recursos que sus plantaciones, una gran compañía puede recuperar sus pérdidas gracias a los suministros de plantaciones distantes. Otra consideración de igual o de mayor importancia, aunque negada por el vocero de la Compañía, parece que fue el deseo de monopolizar la industria. Inmediatamente después de haberse constituido la United Fruit Company, se dedicó a poner trabas a sus principales competidores por medio del dominio de las plantas, y con tratados referentes al total de fruto a exportar de los trópicos y los precios que tenían que cargarse en Estados Unidos. Se ha asegurado que, a comienzos del siglo veinte, más del 80% de la industria del banano pertenecía o era controlada, por lo menos en lo que a precio se refiere, por esta nueva empresa.

Tabla 8. Total de exportaciones de bananas de Brasil, México y principales lugares del Caribe, comparado con las exportaciones de la United Fruit Company y la Standard Fruit and Steamship Corporation (en racimos)

Exportaciones totales	United F. C.	Standard F. & S. C.

País	1900	1913	1929	1933	1932	1932
Brasil	—	—	5'192.667*	6'873.000	—	—
Colombia	273.882	6'277.540	10'300.021	7'363.000	6'900.000	—
Costa Rica	3'325.125	3'366.485	5'784.724	4'313.000	4'100.000	—
Cuba	845.942	2'327.536	3'682.900	4'651.000	—	1'210.929
Guatemala	—	3'444.036	6'545.695	5'248.000	5'300.000	—
Honduras	4'772.417	3'238.726	28'221.463	27'896.000	20'200.000	1'076.920
Jamaica	7'173.890	1'419.281	22'020.877	20'360.600	10'500.000	3'582.866
México	—	2'213.510	5'602.499	4'205.600	500.000	2'521.563
Nicaragua	1'324.727	1'639.120	4'160.700	3'378.000	1'100.000	1'621.340
Panamá	2'125.709	5'185.530	4'722.426	3'600.000	3'000.000	546.269
Total	19'848.692	10'111.764	97'233.972	87'888.200	51'600.000	15'559.887

* Esta cifra es la que se informó en 1928.

La nueva United Fruit Company pagó a la Boston Fruit Company 5'200,000 de dólares por sus bienes, y a los Keith 4'000,000 por los suyos. Al fin del primer año, la Compañía consolidada poseía 112 millas de ferrocarril y 212,394 acres de tierra, de los cuales 61,263 producían. Desde el principio siguió una política de expansión con tendencia a moverse hacia el oeste en general. Las tierras cubanas inmediatamente se transformaron en terrenos dedicados a la producción del azúcar, y las propiedades de Santo Domingo fueron abandonadas. Así, de las plantaciones de la antigua Boston Fruit Company, sólo las de Jamaica continuaron siendo trabajadas por sus sucesores. Por otro lado, la United Fruit Company no sólo ha extendido los intereses de Keith en Costa Rica, Panamá y Santa Marta, Colombia, sino que ha ocupado también otras importantes regiones. En 1906 adquirió un gran terreno

en la costa del Caribe de Guatemala, y en 1912 obtuvo las dos divisiones de Honduras que constituyen sus más importantes fuentes productoras de hoy. Empresas bananeras interinas se han creado en Nicaragua y México, en parte por subsidiarios de la United Fruit Company, pero principalmente por sus competidores. En los últimos años, debido al abandono forzoso de las vastas plantaciones del litoral del Caribe de América Central, la United ha comenzado a cultivar el banano en las costas del Pacífico de Panamá y de Guatemala, y ha comenzado a comprar bananos a los cultivadores privados del oeste de Costa Rica.

La tabla que presentamos en la página anterior indica cuáles son los lugares más productivos de bananos entre 1900 y 1932, en comparación con las exportaciones de la Standard y la United en 1932.

En aquel año, la United Fruit Company exportó casi 1'700,000 racimos de bananos de las Islas Canarias, y alrededor de 600,000 de otros lugares. La cantidad total de Costa Rica y de Panamá está algo confusa, puesto que el fruto que se produce en Sixaola de Costa Rica se exporta a través de Panamá y, por lo tanto, se le accredita a Panamá. En 1913 el distrito de Sixaola dio como 1'800,00 racimos; pero desde 1925 su producción ha ido decreciendo en gran cantidad a causa de la invasión de la plaga de Panamá.

En 1900, el capital de la United Fruit Company ascendía a 11'230,000 dólares; en 1930 su capital y lo sobrante se elevaban a \$205'942,581. En este último año el total de sus bienes fueron valorados en 242'398,163

dólares. Sus accionistas han ganado más de lo esperado. Debido al pago de los dividendos y a un reparto, el poseedor de una acción de 1900, de 100 dólares, ahora tiene siete acciones y media y ha recibido ganancias en un promedio aproximado de 17% anualmente sobre su inversión original.

Fundamentos de imperio

Los propagandistas de la Compañía atribuyen esta multiplicación de bienes y acumulación de ganancias al capital de Estados Unidos, a la iniciativa y a la inteligencia organizadora. Todo esto ha sido importante, aunque se debe hacer notar que solamente 41'000,000 de dólares del capital de la Compañía fue emitido por dinero contante o por propiedades recibidas; el resto fue acumulado a través de las ganancias de la explotación de los recursos de los países del Caribe. La organización de una industria que produce un fruto tropical nutritivo, válido para el consumo en Norteamérica y Europa, es uno de los pilares sobre los que se ha construido el imperio del banano. Pero esto es solamente uno de ellos. Las tácticas destructivas, al igual que las constructivas, han aumentado el poder y la riqueza de la United. En todas partes las mejores técnicas de esta compañía y los éxitos administrativos se han alabado suficientemente; en realidad se han "sobrealabado". Este estudio, por la misma razón, estará dedicado al descubrimiento y aclaración de los factores menos evidentes que han contribuido a la consolidación del imperio del banano.

Estas plantas crecen con mucha fecundidad: doce o quince meses después de haber plantado los rizomas, el fruto se halla suficientemente maduro para recogerlo. Después de la limpieza de los matorrales y la preparación de los terrenos, se necesita relativamente muy poca labranza o gastos para el cuidado de las grandes plantas. Los investigadores y los agentes políticos de la Compañía, comprendiendo el valor potencial del cultivo del banano en las tierras bajas del Caribe, cubiertas con sedimentos de aluvión, empapadas por abundantes lluvias y tostadas por el sol del Trópico, han inducido a los políticos de Centroamérica por medio de la persuasión o con otros sistemas, a que les faciliten el desarrollo de estas tierras mediante concesiones que han resultado muy favorables para los explotadores, pero perjudiciales para las naciones que las otorgaron. Los políticos de las naciones pequeñas que son débiles políticamente y poco desarrolladas materialmente, ansiosas de estimular la agricultura y la industria, fascinadas por la visión de ferrocarriles interoceánicos y deseosas por mostrar los resultados materiales sin ocuparse mucho de lo que eso habría de costar en el futuro, han sucumbido enseguida a los encantos que ofrecían las compañías fruteras. Los capítulos futuros demostrarán que los personales intereses de los serviles políticos no han sido descuidados.

Vastas áreas de tierras fértiles nacionales, situadas en separadas regiones inhabitadas, fueron adquiridas por las compañías fruteras por muy poco o por nada. En varias concesiones se entregaron de 250 a 500 hectáreas (618 a 1,235 acres) del dominio nacional por cada kilómetro de

ferrocarril construido, sin reparar en si tales líneas iban o no a servir al interés público. Otras grandes cantidades de tierra fueron obtenidas a bajos precios gracias a procedimientos de delación y a la aplicación de "gracias". Este último procedimiento, común en Costa Rica, fue establecido por una ley de 1907 que permitía a los municipios subastar, por no menos de diez colones por hectárea, derechos que podían ser empleados para denunciar lotes de tierras nacionales. (En 1907 un colón tenía el precio de \$.465; de 1924 a 1930 su cotización fue de \$.25 dólares.)

A veces los gobiernos arrendaron terrenos a las compañías fruteras. Así, en 1927 Guatemala arrendó a la United Fruit Company toda la tierra no ocupada que deseara a lo largo de 60 millas del valle del río Motagua, por una renta anual de 14,000 dólares. Muchas tierras se han comprado a propietarios privados. En los casos en que tales tierras fueran de valor estratégico para una compañía, ésta pagó caro por ellas. Como norma, sin embargo, los precios no han sido exorbitantes; frecuentemente han sido muy bajos, como en Costa Rica, donde muchas tierras se adquirieron a \$3.25 por acre. En muchos casos en que los gobiernos o los propietarios han sido reacios a la venta de tierras a las compañías fruteras, éstas han obtenido las propiedades codiciadas por medio de agentes encubiertos. Muchas de las tierras servidas por un ferrocarril bananero tienen poco o ningún valor, excepto para la producción de bananos. Cuando un cultivador privado se niega a entregar su plantación, la compañía puede adquirir sus bananos durante cierto tiempo, pero al fin el propietario se da cuenta de que es preferible

aceptar una suma definitiva por su propiedad a tenerse las que ver con las ganancias variables que obtiene de suministrar fruto a la compañía. Gracias a las facilidades para obtener tierras baratas, la United Fruit Company ha podido extenderse rápidamente y dominar grandes territorios y conseguir excelentes ganancias. Por otra parte, las compañías de ferrocarriles y bananeras se han beneficiado con las exenciones de derechos de importación sobre los materiales de construcción, de varias clases de impuestos, privilegios de monopolio, libertad para usar las vías fluviales nacionales y otros recursos del país, así como de concesiones a favor que han servido para afirmar los cimientos del imperio del banano.

Las técnicas empleadas por la United Fruit Company y sus rivales para obtener tales ventajas se entenderán mejor presentándolas concretamente y con detalle. Desde aquí, en vez de tratar de la región entera del Caribe en general, vamos a ocuparnos principalmente de determinados países explotados. Ante todo vamos a seguir el proceso histórico por el cual la United Fruit Company obtuvo privilegios en Costa Rica, su campo más importante de operación en sus comienzos, y luego vamos a tratar de forma similar su control acumulativo en Honduras, donde están sus posesiones más extensas y valiosas de hoy.

Después de dos capítulos dedicados a Costa Rica y otros dos a Honduras, nos ocuparemos en otros dos de cada uno de los temas siguientes: transportes, relaciones políticas y problemas de los cultivadores independientes. En el capítulo decimosegundo se tratarán determinados

problemas de trabajo. En otro volumen se publicará muy en breve un tratado más detallado de las condiciones de trabajo junto con el fondo histórico, el desarrollo y las adquisiciones territoriales de la United Fruit Company.



Regiones bananeras del Caribe.

CAPÍTULO II

La United derrota a sus rivales en Costa Rica

Minor C. Keith

Las diversas repúblicas centroamericanas se diferencian muchísimo por su composición racial, sus intereses económicos y su estabilidad política. Mientras los indios de pura raza constituyen la inmensa mayoría de los habitantes de Guatemala, en Costa Rica representan menos del uno por ciento. Esta última, pequeña y progresiva república de agricultores independientes, con el 80% de sus habitantes de raza blanca pura, está orgullosa del hecho de que sus gastos en educación pública sobrepasen a sus erogaciones en protección militar y policiaca. El gobierno de Guatemala es dictatorial; el de Costa Rica es democrático. Impera en ella la libertad de palabra y de prensa, y desde hace sesenta años no ha habido en ella revoluciones, si se exceptúan el casi incruento golpe de Estado de 1917 y la rebelión de tres días de Manuel Castro Quesada en 1932.

El comienzo de la historia de la industria frutera en Costa Rica es, en gran parte, la biografía del E. H. Harriman y J. P. Morgan de América Central: Minor C. Keith. Éste fue un organizador y financiero muy hábil que poseía un alto grado de iniciativa, y estaba inflamado por la ambición de construir un ferrocarril a través de toda América Central. Era considerado como un hombre simpático por las personas de todas las categorías; era generoso con todos, en especial con los amigos y los

empleados antiguos y fieles, a muchos de los cuales prácticamente pensionó. Se casó con una señora costarricense, hija del antiguo presidente José María Castro. Mostró de muchas maneras su interés por la vida y la prosperidad de Centroamérica. Uno de sus pasatiempos era la arqueología del país, a la que hizo una aportación considerable con sus colecciones, que regaló al Museo de Historia Natural de Nueva York y a algunos amigos centroamericanos.

Como muchos capitanes de industria del mundo capitalista moderno, le guiaban generosos sentimientos en sus relaciones personales, pero en los negocios tenía la inclinación y la habilidad para hacer tratos duros. Sin embargo, en último término, parece haber obtenido un gran poder económico, más que una vasta fortuna personal. Si bien sus principales intereses estaban en los ferrocarriles, las finanzas del gobierno y los bananos, hizo otras inversiones importantes, sobre todo en minas y bienes raíces en toda América Central e incluso en Bolivia y Paraguay. Hacia el final de su carrera, su crítico alemán, W. Bitter, le llamó con bastante justicia el "Rey sin corona de América Central".

El Contrato Soto-Keith

Keith tuvo pronto una oportunidad de alcanzar una posición dominante en Costa Rica. La hacienda de este país se encontraba en mal estado y estaba aún por construir el eslabón de enlace entre el Ferrocarril Central y la sección del Atlántico. Comprometiéndose a ayudar a la

nación a resolver esos dos problemas, Keith obtuvo privilegios que hicieron de él la fuerza dominante en los ferrocarriles, la hacienda gubernamental y el desarrollo de la industria bananera. El origen de este triple poder está en el hoy famoso Contrato Soto-Keith, del 21 de abril de 1884, que en muchos respectos es el prototipo de las concesiones subsiguientes a poderosas empresas extranjeras. A cambio de su ayuda para la consolidación de la deuda extranjera de la República y de la construcción de 52 millas de ferrocarril, se concedió a Keith, o a la compañía que él debía organizar, la explotación durante 99 años de las 98 millas de ferrocarril ya construidas bajo la dirección del presidente Guardia. Se le concedía también el derecho a una extensión del territorio nacional —hasta un límite que excedía la superficie de Rhode Island— tan grande como pudiera utilizar durante los veinte años siguientes. Esta importantísima concesión, unida a exenciones de impuestos y de derechos aduanales, se estipulaba en las siguientes cláusulas del Contrato:

xxii

El Gobierno concede a la Compañía 800,000 acres de tierras nacionales no explotadas, que elegirá la Compañía, con todas las riquezas naturales que contengan dichas tierras y la faja de territorio inherente al derecho de paso para la construcción del ferrocarril y los edificios necesarios; y el material de todas clases que pueda encontrarse en las tierras nacionales no explotadas a lo largo del ferrocarril; y dos de los lotes de propiedades

nacionales actualmente medidos en el puerto de Limón, para la construcción de muelles, almacenes y estaciones —todo ello sin reembolso de ninguna clase [...].

El Gobierno no puede gravar con impuestos dichas tierras en el plazo de veinte años contados desde la fecha en que entre en vigor esta concesión, teniéndose entendido que al expirar este plazo de veinte años las tierras que no hayan sido cultivadas, o utilizadas de alguna otra manera, serán devueltas al Gobierno sin que este último tenga que hacer ningún pago de indemnización de cualquier clase que sea.

xxiii

La Compañía puede importar, libre de derechos aduanales, el material fijo y rodante y otros artículos necesarios para la construcción, la explotación y la conservación del ferrocarril.

Se estipulaba que un tercio de las acciones ordinarias pagadas de la compañía del ferrocarril se asignarían al Gobierno, y que este último tendría también derecho a la mitad del producto líquido que se obtuviera del arrendamiento o la venta de las tierras.

Keith arregló como sigue la consolidación de la deuda exterior con los extranjeros tenedores de bonos: el gobierno se comprometió a crear bonos nuevos por un importe de \$2'000,000 que devengarían el cinco por ciento de interés; la mayor parte de los bonos antiguos, de las emisiones de 1871 y 1872, se canjeerarían por bonos

nuevos, a razón de un bono nuevo cinco por ciento de £50 por un bono antiguo seis por ciento, o siete por ciento, de £100. Por otro lado, a cambio de los cupones de intereses impagados, los tenedores de los bonos tendrían derecho a recibir acciones pagadas de la compañía del ferrocarril. En cuanto a los bonos restantes de la nueva emisión, se utilizarían para sufragar los gastos de la conversión y pagar los intereses de los nuevos bonos durante los dos primeros años. Una vez transcurrido este tiempo, el gobierno se comprometía a pagar el interés a los nuevos bonos, pignorándose los ingresos de las aduanas con ese fin.

Construcción del ferrocarril

Para proveer a la construcción del eslabón de enlace y hacerse cargo de toda la dirección y administración de la línea, el gobierno autorizó la organización de una compañía inglesa. En consecuencia, el 22 de abril de 1886 se organizó en Londres la Costa Rica Railway Company, Ltd., con un capital autorizado de £1'800,000. Las acciones de ésta no se vendieron al público. Se emitieron acciones pagadas que representaban el valor capitalizado de las porciones del ferrocarril ya construidas. De acuerdo con las estipulaciones del Contrato Soto-Keith un tercio de esas acciones, con un valor de £600,000, fue asignado al gobierno como un reembolso parcial del £1'600,000 que se habían gastado ya en el ferrocarril de sus propios recursos. Otro tercio, aproximadamente, de las acciones pagadas se asignó a los tenedores de los bonos de 1871 y

1872 para liquidarles los intereses atrasados, como se indicó antes. La compañía utilizó el resto de las acciones para pagar a los contratistas el trabajo del ferrocarril; sin embargo, la mayor parte del capital circulante se obtuvo por medio de diversas emisiones de bonos sin garantía.



Costa Rica

Si bien el plan original había sido construir el ferrocarril de enlace remontando el valle del río Honduras, Keith hizo ver al gobierno que era preferible utilizar el valle del Reventazón. Esta nueva ruta exigía construir 52 millas en lugar de 30. Se tropezó con numerosas dificultades técnicas, debidas especialmente a las inundaciones y los derrumbes que, incluso en la actualidad, causan serios perjuicios a lo largo del río Reventazón durante la estación de las lluvias más copiosas. Esta sección se terminó, después de concederse varias prórrogas del plazo asignado, con un costo de 8'764,422 colones y se puso en servicio en diciembre de 1890, diecinueve años después de haberse emprendido la construcción del primer ferrocarril. Esto fija el 1 de enero de 1891 como fecha en la cual empezó a contarse el plazo de 99 años en el que la

compañía tenía derecho a explotar todo el ferrocarril desde Alajuela y San José hasta la costa del Caribe.

Competencia entre ferrocarriles

Hemos visto que, respondiendo a una urgente necesidad nacional de una salida desde la Meseta Central al océano Atlántico, el gobierno gastó aproximadamente £1'600,000 de sus propios fondos en la construcción del Ferrocarril de Costa Rica, contribuyendo así muchísimo al sueño patriótico de tener un ferrocarril interoceánico. Si bien Minor C. Keith organizó la Costa Rica Railway Company, Ltd., posteriormente sus actividades siguieron otras direcciones, en parte a causa de su interés por el desarrollo de la industria bananera.

El principal objeto de las primeras especulaciones en Costa Rica había sido la construcción de un ferrocarril nacional. Los bananos tenían una importancia secundaria con respecto al ferrocarril, plantados con la intención de proporcionar fletes adicionales a este último. Pero a medida que fue aumentando en volumen e importancia el negocio de los bananos, la situación se invirtió, ocupando el negocio bananero el primer lugar y los ferrocarriles se convirtieron en anexos de importancia secundaria.

Como el Ferrocarril de Costa Rica no se acercaba bastante a una gran parte de la buena tierra bananera, fueron autorizadas nuevas líneas de ferrocarril por medio de los contratos Vargas-Shutt y Pacheco-Hardley, de 1892 y 1894, respectivamente. Esos contratos pasaron por diversas manos, entre ellas las de Minor C. Keith y las de la

Tropical Trading and Transport Company, hasta que al formarse la United Fruit Company pasaron a poder de esta última. La posesión de ferrocarriles privados por el exportador evitaba la necesidad de pagar fletes al Ferrocarril de Costa Rica por el transporte de los bananos, con la consiguiente pérdida para este último y la consiguiente ganancia para la United Fruit Company. En su primer informe anual para el año 1900, el presidente de la United Fruit Company, Andrew W. Preston, declaraba que "se habían tomado medidas desde el final del año fiscal por las cuales se realizarán en Costa Rica economías no inferiores a \$100,000 por año en fletes de ferrocarril". Como la norma de la United era no explotar por sí misma sus ferrocarriles, vendió esas propiedades, valoradas en medio millón de dólares aproximadamente, a una compañía subsidiaria, la Northern Railway Company, en septiembre de 1900.

Pronto empezó el Ferrocarril del Norte a hacer una vigorosa competencia al Ferrocarril de Costa Rica. Obtuvo también un contrato para construir un muelle en Limón, a pesar del alegato del Ferrocarril de Costa Rica de que sólo él tenía ese derecho, en virtud del Contrato Soto-Keith. Como consecuencia, se construyeron dos muelles competidores, tan próximos que se estorbaban mutuamente, impidiendo así el máximo de servicio.

El arrendamiento no autorizado del Ferrocarril de Costa Rica

En las disputas entre los dos ferrocarriles sobre la

construcción del muelle y otros puntos, el gobierno parece haber favorecido al nuevo Ferrocarril del Norte, con la esperanza de que haría desaparecer el monopolio de la Costa Rica Railway Company, Ltd. Esto se consiguió, pero a expensas de la creación de un monopolio aún más potente. Después de organizarse la United Fruit Company y su subsidiaria, la Northern Railway Company, esta última, con Minor C. Keith como presidente, dominó a su rival inglés. Finalmente, en 1905, se firmó en Londres un contrato entre las compañías ferroviarias y la compañía frutera por el cual la Costa Rica Railway Company, Ltd., arrendaba el ferrocarril nacional a la Northern Railway Company durante la porción no vendida del plazo de 99 años. Este contrato de Londres, que daba a la United Fruit Company el control de todos los ferrocarriles desde la Meseta Central hasta la costa del Caribe, no fue aprobado por el gobierno de Costa Rica. En las negociaciones que se han llevado a cabo durante los años subsiguientes, el gobierno se ha dado por enterado del traspaso, pero no lo ha aprobado. Se afirma todavía que la subsidiaria de la United Fruit Company explota el ferrocarril nacional ilegalmente.

Los que negociaron este traspaso trataron de justificarse con base en el artículo 24 del antiguo Contrato Soto-Keith, que dice textualmente: "El concesionario puede traspasar libremente sus derechos a cualquier persona o compañía; pero en ningún caso se traspasará este contrato a ningún gobierno extranjero". Por otro lado, el gobierno insistía en que esta cláusula se refería simplemente al traspaso por Keith a cualquier compañía que

pudiera organizar con el fin de explotar el ferrocarril, traspaso que se había hecho ya. Esta afirmación se basaba en el hecho de que el artículo 24 del Contrato Soto-Keith, tal como fue finalmente aprobado, se diferenciaba del contrato original redactado en 1883 en que, mientras este último concedía el privilegio de traspaso a "la Empresa" (la Compañía), el contrato aprobado finalmente limitaba el privilegio de traspaso al "Concesionario", esto es, solamente a Keith. El gobierno afirmaba también, citando como precedente la ley de ferrocarriles de los Estados Unidos, que ningún dueño de propiedades arrendadas de tanto valor como este ferrocarril permite al arrendatario traspasarlo a otro sin obtener antes el consentimiento del dueño, a menos que se hayan hecho estipulaciones concretas a ese efecto.

Además, el Contrato Astúa-Pirie, que se ocupaba de los desacuerdos en lo que respecta a la interpretación del Contrato Soto-Keith, y que fue publicado el 30 de diciembre de 1904 (cinco meses y medio antes de la legalización del documento de Londres), había estipulado expresamente en el artículo 7º:

La Compañía no podrá ceder a un Estado extranjero, de ninguna manera, las concesiones a que se refiere este contrato, ni traspasarlas a ninguna persona o compañía sin el consentimiento del Gobierno; pero es autorizada a traspasar tierras que le pertenecen a cualquier persona o compañía privada que se proponga cultivarlas. (Las bastardillas son del autor.)

Si bien esta cláusula fue cancelada varios años después, obligaba en la fecha del traspaso no autorizado del Costa Rica Railway a la Northern Railway Company.

Una generación de desarrollo

La industria bananera, que en Costa Rica fue en parte el resultado de la iniciativa de Minor C. Keith con la construcción del ferrocarril, se desarrolló rápidamente. En 1884, el año en el cual se firmó el Contrato Soto-Keith, las exportaciones totales de bananos del país ascendieron solamente a 420,000 racimos. Esta exportación aumentó con bastante regularidad hasta 2'962,771 racimos en 1889, el año en el cual la recién formada United Fruit Company se hizo cargo de las propiedades de Keith. Después aumentó más rápidamente la producción hasta 1907, cuando ascendió a más de 10 millones de racimos. Posteriormente bajaron las exportaciones ligeramente para volver a aumentar de nuevo, alcanzando su cifra más alta de 11'117,833 en 1913. Después han disminuido bastante, en gran parte a consecuencia de los estragos de la enfermedad de Panamá. Durante la década 1917-1927, las exportaciones ascendieron en promedio a unos 8'000,000 de racimos. Después han disminuido en promedio a 700,000 racimos anuales, alcanzando en 1932 la cifra más baja de 4'313,379.

Un gran número de personas, que algunos años sumaban alrededor de 50,000, encontraban ocupación en las tierras mejoradas. En 1913 sumaban aproximadamente 70,000. En 1929, la extensión de las tierras plantadas de

bananos había disminuido hasta 12,827 acres, en gran parte a causa de la enfermedad antes mencionada. Casi el doble de esa superficie está plantada de cacao, pero sin que produzca un beneficio real. En 1934 la United tenía solamente 3,888 acres produciendo bananos.

Con el estímulo de la industria bananera, Limón se desarrolló, y de una aldea insignificante, se había convertido en 1929 en una ciudad y un puerto importantes. Sin embargo, durante la reciente depresión ha descendido con rapidez. Entre los diversos edificios levantados por la United figura un hospital moderno y bien equipado. En la provincia realizan dos docenas de comisarios un negocio que asciende aproximadamente a un millón y medio de dólares por año, en parte con empleados, pero también con la comunidad en general. En 1929, debido en grado considerable a los diferentes negocios de la United Fruit Company, el 48% del valor de las exportaciones de Costa Rica y el 27.75% del valor de sus importaciones correspondieron al comercio con los Estados Unidos. El café representó dos tercios de las exportaciones y los bananos una cuarta parte.

Las grandes sociedades y, en realidad, también los individuos particulares prefieren monopolizar, si es posible, sus campos de actividad en lugar de compartir los beneficios de los mismos con competidores. La United Fruit Company ha obtenido el monopolio virtual, no sólo de las exportaciones de bananos, sino también de diversas otras actividades económicas de Costa Rica. Difícilmente se disputará que una parte de este éxito se ha debido al servicio prestado en sus operaciones en gran escala con una

eficiencia considerable. Si fuera ésta la única fuente de su poderío, es probable que no se le encontrara ninguna falta, pero este poder ha aumentado gracias a las presiones de diferentes clases que ha ejercido. Por medio de actos estratégicos, tanto legales como ilegales, ha podido desviar o ahogar a sus competidores hasta convertirse en el monarca indiscutible de la industria bananera de Costa Rica.

La United Fruit Company y la American Banana Company

Una de las empresas asimiladas por la United Fruit Company al comienzo del siglo fue la Camors-McConnell Company. Hacia el final de la década de 1890, Herbert L. McConnell había estado muy activo desarrollando el comercio del banano en Panamá, que entonces formaba parte de la República de Colombia (esto fue así de 1831 a 1903). El 22 de julio de 1899 se unió a otros individuos formando la sociedad colectiva Camors, McConnell and Company, y creó un pequeño negocio de exportación de frutas desde Colombia a Estados Unidos a través del pequeño puerto de Mobile. El activo tangible de la empresa se valoró aproximadamente en cincuenta mil dólares. Cuando la United Fruit Company se convirtió en un competidor, pagando precios más altos por las frutas de los que podía pagar con provecho la empresa más pequeña, esta última perdió dinero. Se hizo entonces una reorganización y se formó la sociedad anónima Camors-McConnell Company. La mayor parte de las acciones de esta sociedad pertenecían a Andrew W. Preston,

presidente de la United; no obstante, los dividendos percibidos por estas acciones eran entregados a la United Fruit Company.

Se estipuló que la Camors-McConnell debía vender sus bananos a través de la subsidiaria distribuidora de la United, la Fruit Dispatch Company. Las importaciones de la Camors-McConnell se limitaban a los cargamentos de dos barcos con una capacidad de 20,000 o 22,000 racimos cada uno o de tres barcos más pequeños con la misma capacidad total. Se estipulaba, además, que se establecerían tarifas uniformes para pasajeros y mercancías, y que luego de que la United hubiese completado la carga de sus propios barcos con una cantidad no superior a 120,000 racimos por mes, suministraría bananos hasta completar los cargamentos de la compañía más pequeña a un precio no superior a 25 centavos por racimo. La United se comprometió a no vender racimos de menos de siete manos sin la aprobación de la Camors-McConnell Company. Se determinó, además, que se formularían reglas para la clasificación y la fijación de los precios del fruto en el puerto tropical por los administradores residentes de la United Fruit y la Camors-McConnell Company.

En el convenio que condujo a la formación de la Camors-McConnell Company, McConnell y sus socios decían que no competirían en modo alguno con la nueva compañía o con la United Fruit Company.

[...] hasta después que la dicha Camors-McConnell Company, la nueva sociedad, haya cesado la

continuación y la prosecución activa del negocio de importación y venta de dicho fruto, o no haya obtenido ninguna ganancia durante cualquier año natural posterior a 1899.

Se estipulaba asimismo:

Pueden imponerse restricciones adicionales a las importaciones por los puertos del sur sobre una base proporcional mutuamente convenida por los siguientes importadores, a saber, la United Fruit Company, la Bluefields Steamship Company, Ltd., la Camors-Weinberger Banana Company, Ltd., la Orr-Laubenheimer Company, Ltd., y la Camors-McConnell Company.

De esta manera creyó la United Fruit Company que había absorbido a la McConnell; sin embargo, esta última se negó a ser controlada. Aunque como presidente y gerente general de la nueva compañía, cuyo capital se estimaba en \$60,125, McConnell recibió un sueldo de \$12,950 y más de \$77,000 en dividendos durante cuatro años, continuó combatiendo a la United. Esta última lo acusaba de enterarse de sus secretos, utilizar los barcos y los funcionarios de la Camors-McConnell Company para ayudar sus propios planes, y "vendió además la mayor parte de las instalaciones de carga de Bocas del Toro [Panamá]; consistentes en lanchas de vapor, barcas y botes, a otras personas con las cuales pensaba asociarse en el negocio o que le representaran en Panamá como agentes".

Uno de los aciagos resultados de las inversiones extranjeras en América Central ha sido la intensificación de las disputas fronterizas. Cuando McConnell se negó a ser controlado por la United, hizo caso omiso de los derechos de las naciones soberanas. Con el tiempo trató de obtener ayuda de tres departamentos del gobierno de los Estados Unidos: el Departamento de Estado, el Departamento de Comercio y Trabajo, y la Suprema Corte.

En 1900 el presidente de Francia, Émile Loubet, arbitró una disputa de fronteras muy antigua entre Colombia y Costa Rica. Más adelante nos ocuparemos a profundidad de este tema: por lo pronto haremos observar que el presidente francés trazó el extremo oriental de la línea a lo largo de un ramal montañoso que iba de la Cordillera Central de Colombia al Caribe, en lugar de seguir hacia el sur el río Sixaola, que anteriormente se había considerado la frontera. Costa Rica rechazó la parte del laudo que concedía a Colombia territorio al norte del Sixaola, afirmando que el árbitro había excedido sus poderes poniendo la línea fuera del territorio en disputa y en terreno que, se admitía, era costarricense.

Colombia, absteniéndose de hacer nada para establecer su autoridad sobre esta región, permitió a Costa Rica ejercer un control de facto provisional, mientras se llevaban a cabo otras negociaciones. Este territorio disputado entre el río Sixaola y el ramal montañoso, casi completamente deshabitado, era excelente tierra para el cultivo del banano. Tanto McConnell como la United Fruit Company la miraban con ojos envidiosos.

McConnell trató de conseguir autorización para

explotar este territorio en disputa. Dándose cuenta de que Costa Rica ejercía el control práctico sobre la región, escribió a F. J. Alvarado y Compañía, de Limón, pidiéndoles que hicieran todos los esfuerzos posibles para obtener del gobierno el permiso necesario para que él pudiera cultivar tierras a lo largo de la orilla norte del río Sixaola hasta Gandoca, sobre la costa, unas cuantas millas al norte de la desembocadura del río. Por entonces no tuvieron éxito sus gestiones para conseguir de Costa Rica dicha autorización, y después se negó a aceptar las proposiciones hechas por el gobierno costarricense para permitirle proseguir los trabajos que había emprendido ya.

Trató también de obtener autorización de Panamá, cuando éste era todavía un departamento de Colombia. A principios de 1903 recibió Ricardo Román Romero, súbdito colombiano, una concesión que otorgaba el derecho a construir un ferrocarril sobre la orilla sur del río Sixaola. Dicho documento tenía la fecha del 2 de abril. El primero de mayo Romero traspasó la concesión a McConnell; sin embargo, no representaba una autorización adecuada para las actividades que realizaba. Si bien la concesión se refería solamente a la orilla sur del río, McConnell empezó a plantar tierras en ambos lados del río y a construir su ferrocarril en la orilla norte. Además, inició sus actividades antes de obtener la concesión y las continuó después que la concesión había sido dejada en suspenso por el departamento de Panamá y había sido también declarada nula por el gobierno nacional, basándose en que un departamento —como división administrativa y

territorial de Colombia— no tenía derecho a otorgar una concesión de esa índole.

McConnell procuró también conseguir sus fines acelerando la colonización de la frontera, como lo demuestra la carta siguiente que le escribió a un amigo de Panamá:

Me han informado que el gobierno de Costa Rica se ha negado a permitir a mi agente construir una factoría en la orilla izquierda del río y que dicho gobierno hace objeciones al desembarco de mis trabajadores en Gado-can [Gandoca]. Todas esas interferencias retardan mi trabajo y hacen que sea más costoso. He contratado, con un gasto considerable, a un ingeniero experto que deberá salir para Bocas y Gadocan dentro de pocos días con el fin de planear las mejoras que hay que hacer en el puerto, tras de lo cual es mi intención acelerar dicho trabajo, el tranvía y otras mejoras lo más pronto posible. Por consiguiente, confío en que podrá convencer al gobernador o al secretario de Hacienda para que presente al gobierno nacional en Bogotá razonamientos que conduzcan al rápido nombramiento de una comisión mixta colombiana y costarricense que se encargue de fijar la línea fronteriza. Ésa es, creo yo, la solución práctica de la dificultad. Si el gobernador no quiere dirigirse al gobierno nacional de Bogotá para exponerle este asunto, le agradecería que lo hiciera usted.

Que McConnell no era el único que deseaba estas propiedades potencialmente valiosas para el cultivo del

banano, lo indica una carta que escribió a T. D. Nettles de Alabama, el 23 de abril de 1903. En ella decía lo que sigue:

Varias personas, además de mí, se están esforzando por conseguir las tierras y el puerto, y está aún por ver quién lo conseguirá... A causa de la revolución en este país [Colombia] no ha llegado a nombrarse hasta ahora una comisión mixta que fije la línea exacta. Por consiguiente, el territorio está todavía bajo la jurisdicción de Costa Rica y este país envió hace unos días soldados e hizo cesar mi trabajo de conseguir las tierras de acuerdo con las leyes colombianas. No obstante, se hicieron arreglos provisionales con el oficial que mandaba la fuerza para continuar los trabajos; pero como este arreglo era contrario a las órdenes recibidas por él, es probable que haya que suspender los trabajos en cualquier momento... No diga nada sobre este asunto, pues tengo mis razones para creer que la United Company es la culpable de que el gobierno de Costa Rica haya hecho suspender mis trabajos".

La versión de McConnell de lo que sucedió poco después era la siguiente:

El demandado [United Fruit Company] le notificó [a McConnell] que debía fusionarse con ella o parar. Dos meses después, se cree que por instigación del demandado, el gobernador de Panamá recomendó a su gobierno nacional que permitiera a Costa Rica administrar el territorio a través del cual debería pasar el ferrocarril,

y esto a pesar de que dicho territorio había sido asignado a Colombia por el arbitraje convenido en el tratado. El demandado y después, en septiembre, el gobierno de Costa Rica, se cree que por instigación del demandado, se entrometieron en los trabajos de McConnell.

Estuvieran o no justificadas las sospechas que acabamos de exponer, parecen ciertos los hechos que siguen. Minor C. Keith trató repetidas veces de persuadir a McConnell para que desistiera o declarara que la nueva empresa debería llevarse a cabo por cuenta de la Camors-McConnell Company. El 1º de junio de 1903 escribía McConnell a su abogado en Bocas del Toro lo que sigue:

Parece que el Sr. Keith consideraba preferible tratar el asunto con suavidad, pero encontré una oportunidad para exponer algunos de nuestros agravios y lo hice con toda claridad. Me hizo proposiciones sumamente razonables para inducirme a renunciar a mi intención de plantar en Sixaola, pero me negué a hacerlo hasta que hubiera averiguado concretamente si Gadocán [Gandoca] podía o no convertirse en un puerto satisfactorio. Le dije que me alegraría de que se uniera a mí para explotar la propiedad, pero no se mencionaron condiciones y se sobreentiende que el asunto permanecerá estancado hasta que el puerto haya sido examinado por un técnico ingeniero.

El 3 de noviembre de 1903 se rebeló Panamá contra Colombia. Como nación independiente, afirmaba que

tenía pleno derecho a la frontera que había fijado el laudo de Loubet. Sin embargo, no hizo ninguna tentativa para afirmar este derecho, pero convino informalmente con Costa Rica conservar el *statu quo* mientras se llevaban a cabo más negociaciones. Como el estatus no estaba claramente definido, este convenio originó nuevas desavenencias.

El 14 de noviembre escribía el ministro de los Estados Unidos en Costa Rica al Departamento de Estado sobre los negocios de McConnell lo que sigue:

El ministro en funciones de Relaciones Exteriores me asegura que su gobierno no ha pedido que se suspenda el trabajo, ni ha concedido tampoco permiso para que continúe la construcción. No aceptaría ninguna garantía de McConnell por el temor de que un documento de esta índole pudiera indicar que tiene derecho a la jurisdicción sobre el territorio, posición que no quiere asumir en el momento actual. El territorio a través del cual se está construyendo el ferrocarril fue concedido a Colombia por el laudo de Loubet, pero Costa Rica pretendía tener jurisdicción sobre el mismo con anterioridad.

De lo que antecede —que parece contradecir las repetidas afirmaciones de McConnell de que las autoridades costarricenses habían estorbado sus trabajos— parece desprenderse que el gobierno de Costa Rica deseaba a toda costa no intervenir oficialmente de modo que estorbara la solución amistosa de la disputa fronteriza; por otro lado,

no deseaba tampoco perjudicar a su propia causa y por consiguiente, cuando el 23 de julio llegó a Gandoca un barco cargado con materiales de la American Banana Company —que McConnell acababa de organizar con un capital de \$750,000 para que se hiciera cargo de sus intereses— los funcionarios costarricenses, con la autorización de sus homólogos en Panamá e infringiendo las órdenes de Costa Rica, confiscaron el cargamento.

Unas cuantas semanas después, el abogado José Astúa Aguilar, secretario de Obras Públicas de Costa Rica, que antes de ocupar este cargo y con anterioridad al laudo de Loubet había manifestado su intención de denunciar 6,000 hectáreas de tierras nacionales —que incluían una parte de los terrenos reclamados por McConnell—, recibió de los tribunales costarricenses una adjudicación preliminar de la propiedad. El 30 de agosto traspasó sus derechos al sobrino de Minor C. Keith, John M. Keith, el cual los cedió a la Northern Rail-way Company. McConnell disputó lo que él declaraba ser una decisión *ex parte*, y durante dos años combatió, por intermedio de su abogado Ricardo Jiménez, el fallo de los tribunales de Costa Rica sin ningún resultado.

En Panamá, McConnell instó a la Asamblea Nacional para que decretara que el Ejecutivo tomara posesión del territorio que él deseaba al norte del río Sixaola. La Asamblea se negó terminantemente a este acto de beligerancia, que muy probablemente habría precipitado a la guerra.

McConnell trató también de implicar a los Estados Unidos en el asunto al dirigir un memorial al Secretario de Estado. En él pedía al gobierno de los Estados Unidos

que exigiera a Costa Rica y Panamá la devolución de las propiedades incautadas y que dieran seguridades de que no le molestarían en el futuro, y también que demandara a Costa Rica una indemnización de \$2'210,000 por daños y perjuicios, a pesar de que afirmaba que sólo había gastado en sus trabajos \$98,200.

En respuesta al secretario Elihu Root, el cual, con fecha 27 de enero de 1906 ponía en duda la soberanía de Costa Rica sobre la región en disputa, el abogado José Astúa Aguilar, entonces ministro de Asuntos Extranjeros, escribió una defensa bastante amplia de la posición de su país. No obstante, a pesar de este alegato de soberanía, Costa Rica, temerosa a consecuencia de la afirmación de McConnell de tener derecho a dichas tierras y a su pretensión de reclamar a su gobierno daños y perjuicios, no estaba dispuesta a traspasar el título de propiedad a la Northern Railway Company mientras la United Fruit Company no diera una garantía de indemnización. Este documento, después de explicar que la concesión de las tierras a la Northern Railway Company había sido hecha por Costa Rica, que tenía el control sobre la región, admitía que las tierras en disputa estaban en la parte de territorio que pasaría bajo la soberanía de Panamá si el tratado, que estaba pendiente de ratificación por las dos repúblicas, fuera definitivamente aprobado, como se esperaba. Con este entendimiento se hizo el convenio siguiente:

La United Fruit Company declara que se hace cargo de la responsabilidad pecuniaria de cualquier clase que

sea, y cualquiera que pueda ser el importe de la cantidad cobrada al gobierno de Costa Rica, en el caso inesperado de que dicho McConnell o dicha American Banana Company, de la cual se dice que es presidente, consiguiera fuera aceptada la pretensión injustificada antes mencionada, u otras pretensiones imprevistas que pudieran presentarse sobre dichas tierras, y en consecuencia la United Fruit Company se compromete, por intermedio del firmante, su agente, a pagar a su gobierno el importe de cualquier suma que pudiera tener que hacer efectiva por dichas razones.

Era tanto lo que arriesgaba la United Fruit Company que no tenía inconveniente en firmar este cheque en blanco. Inmediatamente después, consiguió las tierras tan codiciadas. Los tribunales de los Estados Unidos fueron arrastrados a la lucha del banano por las dos partes interesadas. El 30 de noviembre de 1904, unos cuatro meses después de que los funcionarios costarricenses incautaran los materiales de la American Banana Company, Andrew W. Preston y la Camors-McConnell interpusieron un recurso con el que se proponían obligar a McConnell a cumplir el convenio por el que se le impedía hacer la competencia a las compañías fusionadas. El 31 de agosto de 1905, el juez de Distrito Toolmin, de la United States circuit court en el Distrito Meridional de Alabama, declaró que la queja estaba justificada y que debía impedirse a McConnell que faltara a su contrato.

McConnell negó que estuviera obligado por el convenio del 8 de diciembre de 1899, el cual afirmaba que no

formaba parte de las negociaciones en la fecha de constitución de la Camors-McConnell Company el 27 de enero de 1900. Apeló a los tribunales de los Estados Unidos afirmando que la United Fruit Company había adquirido una participación en la Camors-McConnell Company no para la prosecución correcta de sus negocios, sino para hacer desaparecer la competencia en el negocio del cultivo, la importación y venta de bananos, crear un monopolio y fijar la cantidad de dichas importaciones y los precios a los cuales debería venderse el fruto. El tribunal se opuso entonces al principio de dar satisfacción a la parte perjudicada en un contrato que conducía a la formación de un trust ilegal, basándose en que dándole la razón se facilitaría la infracción de las leyes, y revocó el decreto del tribunal inferior.

Mientras la Camors-McConnell, en la cual poseía Preston la mayoría de las acciones, intentaba sin éxito impedir los designios de McConnell, la American Banana Company puso pleito a la United exigiéndole el pago de daños y perjuicios triples por estorbar ilegalmente sus negocios. El pleito llegó finalmente a la Suprema Corte de los Estados Unidos, en la cual fue descartado por razones de falta de jurisdicción. De acuerdo con la opinión de la Corte, expuesta por el juez Holmes,

Los actos realizados por una sociedad anónima norteamericana fuera de los Estados Unidos, cuya eficacia depende en gran parte de la cooperación, en una conspiración para arruinar a un rival, de los soldados y los funcionarios de Costa Rica, actuando con la sanción

de su gobierno, en territorio sobre el cual el Estado ejerce una soberanía *de facto*, no pueden servir de base para una acción encaminada a recuperar daños y perjuicios triples autorizados por la Ley Sherman Antitrust del 2 de julio de 1890 [...]. Los tribunales de un país no pueden juzgar los actos del gobierno de otro país, realizados dentro de su propio territorio [...]. Estimamos que es completamente evidente que lo que el demandado hizo en Panamá o Costa Rica no está dentro de los límites del estatuto en lo que respecta a este pleito.

La opinión incluye también el siguiente comentario interesante:

El demandante confiaba en grado considerable en el pleito *Rafael v. Verelst*, 1 W. Bl. 983, 1055. Pero en este pleito, aunque el nabab que metió en la cárcel al demandante recibía el nombre de soberano para ciertos fines, se encontró ser un mero instrumento del demandado, un gobernador inglés, que difícilmente podría ser escuchado en lo que concierne a un estado realmente independiente. Pero, por supuesto, no se pretende que Costa Rica guarde una relación de esa índole con la United Fruit Company.

De la relación entre McConnell y la United Fruit Company se desprenden claramente dos hechos: primero, que Preston arregló la reorganización de Camors-McConnell and Company con el fin de aumentar el control monopolístico de la United sobre la industria bananera, y segundo, que McConnell hizo caso omiso de los derechos

de Panamá y Costa Rica. Es asimismo evidente que la United Fruit Company resultó beneficiada porque, en este caso, sus intereses se armonizaban con los de Costa Rica. Cuando esta república protegía sus derechos nacionales, por el mismo acto protegía los intereses económicos de la United.

Tuviera o no razón la American Banana Company en su alegato de que la United Fruit Company era la que instigaba los actos de los soldados de Costa Rica que favorecían sus propios intereses, es seguro que cuando un conflicto entre intereses económicos rivales coincide con un conflicto de intereses nacionalistas rivales, está seriamente amenazada la paz internacional.

La United Fruit Company y la Atlantic Fruit Company

Con el traspaso del Ferrocarril de Costa Rica a la Northern Rail-way Company, la United Fruit obtuvo el control de los muelles y de todos los transportes ferroviarios desde la costa del Caribe al interior del país. Los que critican a la compañía sostienen que este control de los transportes ha sido utilizado en perjuicio del fruto de sus competidores. Es indudable que otras firmas fruteras han vacilado en emprender operaciones en Costa Rica por no tener la seguridad de que sus productos serán tratados con igualdad; otras lo han intentado y han fracasado. Por ejemplo, en 1907, la Planters Steamship Company escribía al diputado Ricardo Jiménez ofreciendo establecerse en Costa Rica sin pedir ningún privilegio, siempre que se le asegurara el transporte de su fruto por

ferrocarril.

Poco después de formarse la United Fruit Company, organizó en los Estados Unidos Joseph Di Giorgio la Di Giorgio Importing and Steamship Company, con un capital de doce millones de dólares, y reunió en ella ocho compañías más pequeñas que tenían todavía la temeridad de hacer la competencia al trust. Esta nueva compañía hizo la competencia a la United tanto en los países extranjeros, en los que se cultivaba o se compraba el fruto, como en los Estados Unidos, en donde se vendía. Despues de perder dinero rápidamente, en parte debido a la competencia de la United y de la Camors-McConnell Company en Panamá, la compañía Di Giorgio no pudo continuar por sí sola la desigual lucha. Por consiguiente, en enero de 1905 se unió a las tres compañías independientes restantes que embarcaban bananos en cantidad con destino a la costa del Atlántico y formó la Atlantic Fruit Company.

La nueva Atlantic luchó durante cuatro o cinco meses por afianzarse, pero sin resultado. Despues de perder mucho dinero y de llegar casi a la bancarrota, vendió el 51% de sus acciones al marqués de Maury, un cultivador de bananos de Cuba, que residía en París y al que debía mucho dinero por compras de fruto. El marqués traspasó sus acciones a Bennett, Walsh and Company, una casa de corretajes de Nueva York que las adquirió por cuenta de la United Fruit Company.

Llamado por una comisión del Congreso para que expusiera claramente los fines perseguidos por la United al adquirir el control financiero de la Atlantic, el presidente

de aquélla, Andrew W. Preston, declaró en un alegato muy divertido que la finalidad era evitar que la Atlantic llegara a la insolvencia y apoyar su crédito y “la reputación del negocio frutero en su sentido más amplio”. Al apremiarle para que dijera si esta transacción era “un asunto puramente caritativo” replicó: “No sé si fue completamente caritativo por nuestra parte”.

Por espacio de cinco años obtuvieron ganancias juntos Preston y Di Giorgio, pero parece que su asociación no fue nunca muy cooperativa. Di Giorgio aceptó algunas de las sugerencias de la United para la administración de su negocio, pero se negó a permitir al trust que limitara y controlara la navegación de sus buques desde los trópicos y descartó toda clase de discusiones sobre precios. Se esforzó en vano por conseguir el permiso para ampliar sus pertenencias en Centro y Sudamérica, con el fin de que en las estaciones muertas, y en el caso de que ocurriera algún desastre en Jamaica, pudiera contar con suministros. Finalmente, insistió tanto en que un grupo comprara al otro, que con el tiempo la United le vendió sus acciones de la Atlantic, que había pagado al precio de \$31 por acción, al valor —según libros de entonces— de \$123 por acción.

Preston afirmó que las relaciones con la Atlantic se terminaron porque la United no podía aceptar los métodos de Di Giorgio para la distribución del fruto, tomando riesgos y concediendo crédito con sus propios métodos mercantiles. Con todo, es extraño que la United Fruit Company, que había estado adquiriendo el control de sus competidores, a menudo con un costo considerable,

renunciara tan fácilmente en este caso a dicho control. Además, poco más o menos al mismo tiempo, vendió sus inversiones en por lo menos otras cuatro compañías pequeñas. Merece la pena observar que ésta era la época en la cual los que censuraban a la compañía la acusaban de transgredir la Ley Sherman contra los trust. Si bien la American Banana Company perdió su pleito contra la United, llevó al primer plano la cuestión de la ley contra los trusts y es posible que sirviera de aviso contra las violaciones demasiado obvias de la misma. Diremos de paso que la United Fruit Company nunca tuvo a su propio nombre las acciones de la Atlantic, sino que las dejó bajo el nombre de Bennett, Walsh and Company.

Di Giorgio, de nuevo supuestamente independiente, trazó planes ambiciosos para el futuro. En el mes de julio de 1911 se unió a varias otras compañías y organizó la Atlantic Fruit and Steamship Company. Diversas circunstancias parecían augurar el éxito de esta empresa. Un banco de Nueva York lo abordó ofreciéndole financiar sus actividades. Además, la Hamburg America Line, después de no entenderse con la United, ofreció a Di Giorgio el espacio refrigerado de los barcos que formaban su Línea Atlas, que navegaban entre Nueva York y los trópicos, espacio que había utilizado anteriormente la United. Para poder extender sus plantaciones en Centro y Sudamérica, Di Giorgio consiguió opciones sobre diversas propiedades en Colombia y las propiedades Lindo en Costa Rica.

En la primavera y el verano de 1912, la Atlantic Fruit and Steamship Company trató de comprar plátanos en

Costa Rica, donde la United Fruit Company controlaba los transportes por ferrocarril y los muelles. El resultado fue una lucha platanera a muerte, en la cual cada compañía se esforzaba por derrotar a la otra por todos los medios disponibles. La Atlantic contaba con comprar fruto a muchos de los plantadores privados, consiguiendo el apoyo de Cecil V. Lindo, el más importante de ellos, y adquiriendo su muy valioso bloque de propiedades bananeras.

La United estaba resuelta a impedir que el intruso penetrara en su coto privado y lo consiguió por métodos muy variados, algunos indudablemente delictuosos y otros aparentemente legales. Una noche, después de que se habían recolectado los bananos y se habían dejado en los muelles del ferrocarril para entregarlos la mañana siguiente a la Atlantic Fruit and Steamship Company, llegaron en camiones cuadrillas de hombres a las órdenes de un funcionario de la United Fruit Company y despedazaron el fruto con machetes. En otra ocasión, un tren cargado con bananos que debían entregarse a un barco de la Atlantic, se retrasó porque la compañía del ferrocarril retuvo las órdenes para su despacho. Los métodos salvajes empleados en esta lucha por la supremacía bananera los sugiere el siguiente mensaje enviado por el gobernador de Limón al presidente de la República en julio de 1912:

Tengo el penoso deber de comunicarle que he recibido información en el sentido de que la United Fruit Company y la Costa Rica Railway Company, con

el apoyo de sus jefes, están poniendo obstáculos con el fin de impedir que determinadas personas vendan su fruto a la Atlantic Fruit Company.

En el momento actual, empleados del Ferrocarril de Costa Rica y de la United Fruit Company, según la información que me ha dado un sargento de la policía, están impidiendo que los trabajadores lleven a hombres el fruto hasta el muelle metálico de la Atlantic Company.

Quejas análogas se manifestaron en la lucha de las dos compañías de Jamaica. Entre los plantadores que vendían sus bananos a la Atlantic Fruit and Steamship Company había algunos que estaban obligados por contrato a entregar toda su producción a la United. Esto proporcionó a la compañía una oportunidad para utilizar el embargo por los tribunales. De acuerdo con la legislación de la época, la compañía podía afirmar que cualquier lote de plátanos le pertenecía y depositaba el 20% del valor de este producto. Entonces el funcionario de los tribunales, sin esperar a más testimonios, embargaba el fruto e impedía así a la compañía rival venderlo antes de que se decidiera el pleito. La mayor parte del fruto era embargada a su llegada a la terminal del puerto en vagones, en los cuales estaba mezclado con otro fruto sobre el cual la compañía no tenía ningún derecho. Alguno cargamento fue embargado sobre la misma línea del ferrocarril, en el sitio a donde había sido llevado el funcionario de los tribunales en un vehículo especial. La falta de registros exactos en relación con los bananos objeto del contrato daba origen a

confusiones; se presentaban testigos después de haber hecho los embargos, los pleitos se prolongaban durante muchos meses, entre otras cosas.

La ley estipulaba que los bienes embargados se pondrían bajo la custodia de un depositario hasta que se faltara el pleito. Puesto que se trataba de mercancías perecederas, tenían que ser vendidas inmediatamente, y en todos los casos el depositario entregaba los bananos a la United Fruit Company, que era la que había hecho el embargo y que se apresuraba a embarcarlos con destino a los mercados del norte.

La Atlantic Fruit Company negaba que una buena parte del fruto embargado hubiera sido producido por contratistas de la United. El 23 de julio, R.C. Wetmore, antiguo empleado de la United, que dirigía las operaciones de la Atlantic, envió un telegrama al presidente de la República, pidiéndole que se hiciera una investigación. Cinco días después nombró el gobierno un comité investigador, el cual recibió muchas declaraciones, unas favorables a una compañía y otras favorables para la otra. El 3 de julio presentó la Atlantic una lista de productores de bananos que tenían en cultivo 4,161 hectáreas de tierra y podían producir 11,160 racimos de bananos por semana, los cuales, afirmaba la compañía, no estaban obligados por ningún contrato a entregar su fruto a la United. Sin embargo, el 27 de julio anunció la comisión que había terminado sus trabajos, ya que la Atlantic Fruit and Steamship Company había decidido retirarse del negocio bananero en Costa Rica porque las condiciones eran demasiado desiguales para que permitieran la competencia.

Entre las diferentes disputas de las dos compañías, algunas de ellas se referían a la situación de las líneas ferroviarias secundarias. Si bien el Ferrocarril del Norte está obligado a prestar servicio al público en sus propias líneas y en las líneas principales del Ferrocarril de Costa Rica, pues son compañías de transporte público, no sucede lo propio en lo que respecta a las líneas privadas de la United Fruit Company. La Atlantic alegaba que determinadas líneas próximas a las propiedades de Cecil V. Lindo, las cuales quería utilizar para el transporte de sus bananos, pertenecían al Ferrocarril de Costa Rica, en tanto que la United afirmaba que eran de su pertenencia.

La United asestó el golpe más mortífero a su rival haciendo un trato con Lindo. Anteriormente, este último se había comprometido a vender su estratégico grupo de cultivos bananeros —sobre el cual tenía opciones Di Giorgio— a la Atlantic Fruit and Steamship Company a cambio de una suma importante, parte en dinero y parte en acciones de la compañía. Sin embargo, a pesar de este contrato, Lindo vendió sus propiedades a los agentes de la United a cambio de, aproximadamente, \$1'500,000 más de lo que hubiera recibido de la Atlantic, si se tenía en cuenta el valor de las acciones de esta última en aquella fecha, y se comprometió a permanecer alejado del negocio bananero durante un período de años. De esta manera desaparecieron de la liza el competidor potencial de la United en la exportación y el plantador más fuerte que pudiera haber apoyado al competidor.

La Atlantic Fruit and Steamship decidió entonces demandar a Lindo y a la United Fruit Company.

Mediante un arreglo de \$100,000 fuera de los tribunales —o, según se le ha llamado “una indemnización sin intervención de los tribunales”— se convenció al alto mando de la Atlantic para que desistiera de su pleito.

La deserción de Lindo no sólo asentó un golpe mortal a la Atlantic en Costa Rica, sino que parece haber perjudicado también la posición de la compañía en otras partes. Poco después, el banco que había ofrecido financiar a la Atlantic, pero que daba largas al asunto, retiró definitivamente su oferta, con el resultado de que Di Giorgio no pudo comprar las propiedades que pensaba adquirir en Colombia, y fueron compradas por la United pocos días después de expirar las opciones de Di Giorgio. En septiembre de 1912, época en la cual Preston y Keith, presidente y primer vicepresidente de la United Fruit Company, se entrevistaron en Londres con el presidente de la Hamburg-American Line, Ballin, esta última ofreció a Di Giorgio \$150,000 para que renunciara a su contrato de cinco años sobre el espacio en los vapores de la Línea Atlas. Di Giorgio rechazó esta oferta, pero la Hamburg-American lo obligó a renunciar a su contrato con la Hamburg-Colombian Steamship Company para el transporte de los bananos a Europa, “de modo que pudieran hacer contratos con algún otro”.

Debido a la situación apurada de la Atlantic Fruit and Steamship Company, ésta se vio obligada a reorganizarse, y el 27 de diciembre de 1912 se formó una nueva Atlantic Company, al amparo de las leyes del estado de Delaware.

La Cooperativa y la Cuyamel

Después de expulsar a la Atlantic, la United, siendo el único exportador de bananos de Costa Rica, pudo conseguir el fruto a precios bajos y controlar la industria. Sin embargo, en 1927 y 1928 algunos plantadores locales se unieron formando la Cooperativa Bananera Costarricense. Ésta y la Cuyamel Fruit Company, que tenía inversiones importantes en Honduras y Nicaragua, desafiaron la supremacía de la United. La Cooperativa y la Cuyamel celebraron un contrato provisional y la Atlantic planeó unírseles, a pesar de que su presidente negó que fuera ésta su intención. La Cuyamel y la Cooperativa hicieron una publicidad considerable de sus proyectos, con el resultado de que más de 800 plantadores ingresaron en la sociedad y por lo menos 20,000 racimos de plátanos por semana estarían disponibles para entrega a los exportadores. Éstos se comprometían a pagar a los plantadores los 60 centavos por racimo que estaban recibiendo de la United y a repartirse además con ellos las ganancias netas obtenidas después de vender el fruto en los Estados Unidos. Se afirmaba que esto produciría a los plantadores entre 95 centavos y \$1.70 por racimo, en lugar de los usuales 60 centavos.

Pero de nuevo ganó la partida la United Fruit Company, debido a su posición privilegiada de ser al mismo tiempo la que compraba el fruto y la que explotaba los ferrocarriles y los vapores. Con este fin publicó una orden en el sentido de que cualquier compañía que deseara enviar bananos por ferrocarril debería presentar una solicitud detallada de los servicios que necesitaba. Estas solicitudes proporcionaban a la United información

anticipada sobre la producción de sus rivales.

Durante los últimos quince años ha comprado la United Fruit Company los bananos por "racimos contados", ésta es la base para hacer los pagos al productor de todos los racimos de diferentes tamaños que entregue, como sigue:

1 racimo de 9 o más manos es igual a 1 racimo contado;
1 racimo de 8 o más manos es igual a 0.75 racimo contado;

1 racimo de 7 o más manos es igual a 0.5 racimo contado;

1 racimo de 6 o más manos es igual a 0.25 racimo contado.

La escala de los precios pagados varía de acuerdo con esa lista, según se verá en el capítulo X.

Antes de que apareciera en escena la Cuyamel, la United seguía la norma de pagar 60 centavos por racimo contado, en el caso del fruto contratado, y 30 centavos por racimo contado cuando se trataba de fruto no contratado; pero a veces, al renovarse un contrato caducado, se daba efecto retroactivo a la tarifa de 60 centavos durante el período transcurrido desde la fecha en que había caducado el contrato anterior. No obstante, con la perspectiva de la competencia, se hizo una regla universal no pagar nunca más de 30 centavos por racimo contado de fruto no contratado, y se dio a algunos plantadores la alternativa de firmar contratos o no aceptar sus bananos a ningún precio. Esto formaba parte de la vigorosa campaña de la

United encaminada a renovar todos los contratos que habían vencido o estaban a punto de terminar.

Así, la carta que sigue fue escrita por el gerente de la división de Costa Rica de la United a su superintendente frutero, con fecha 3 de marzo de 1928:

Robert Russell (Grant), de la plantación Brownstown del Distrito Zent, que tenía anteriormente contratado su fruto, se ha negado a renovar su contrato. Puesto que la producción de este individuo sólo ha sido de un promedio de nueve racimos por semana durante el año anterior, en tanto que su contrato estipulaba un mínimo de veinticinco racimos, hemos decidido negarnos a recibir ningún fruto de su plantación.

Le ruego no le dé en lo sucesivo ningún aviso de corte. El señor..... tomará las medidas adecuadas para que el fruto procedente de esta granja sea embarcado al amparo de algún contrato con otra persona.

No es usual castigar a un plantador por no poder suministrar el número mínimo de racimos exigido en su contrato. Otros pequeños cultivadores faltaban también en este respecto sin que fueran cancelados sus contratos. Pero Russell planeaba entregar su fruto a la Cuyamel. Esta intención, conocida por la compañía, era la causa real de las medidas tomadas en contra suya; el hecho de no entregar su cuota de racimos era un simple pretexto por parte de la compañía.

A pesar de que se comunicó a Russell que no se aceptaría ningún fruto suyo, cuando a la semana siguiente vio

expuesto ante sus vecinos el aviso de proceder a la recolección, actuó como de ordinario. A consecuencia de ello, el 22 de marzo fue enviada una segunda carta por el gerente a su superintendente bananero. Después de dar instrucciones de que se pagara el fruto que se había entregado ya efectivamente, la carta decía:

En el futuro, le ruego dé instrucciones a sus distribuidores de que adviertan a Russell, en presencia de otras personas, sobre el terreno, de que no tiene ningún aviso que se refiera a él. Russell sabe esto ya, pero quiero insistir cerca de él en que no recibiremos su fruto mientras no haya renovado su contrato en debida forma y de acuerdo con su producción actual.

La medida tomada contra Russell, que era un negro de Jamaica, surtió indudablemente el efecto de hacer que otros plantadores pequeños fueran más cautos en el futuro, sobre todo teniendo en cuenta que algunos de ellos temían a menudo que la compañía les tratara con parcialidad. La Cuyamel no podía penetrar en Costa Rica mientras no se hicieran arreglos que le aseguraran un suministro continuo de fruto. Esas negociaciones ocuparon necesariamente mucho tiempo. Durante ese período, pocos plantadores pequeños podían permitirse el lujo de dejar pudrir su fruto y ésta era la alternativa que se presentaba a Russell si no firmaba otro contrato a largo plazo con la United.

Se advirtió al secretario de la Cooperativa Bananera Costarricense, Carlos Collado, que debía renovar su

contrato con la United por medio de la siguiente carta del gerente de la División de Costa Rica de la United Fruit Company, con fecha 14 de diciembre de 1928:

Permitame advertirle con la mayor consideración que el contrato con esta compañía para la compra del plátano de la Granja Miluca, del Distrito de Zent, expira el 31 de este mes.

Le llamo la atención sobre este hecho con el fin de que, si lo estima conveniente, ordene la renovación del contrato, renovación que haremos gustosos, con el fin de que no sufra ninguna pérdida a consecuencia de la reducción en el precio de los bananos, en caso de que su contrato no sea renovado antes de su vencimiento.

Se hicieron nuevos contratos, que tenían por objeto impedir a las compañías rivales conseguir fruto, por un plazo de diez años; en tanto que los contratos anteriores sólo habían sido por cinco.

No sólo se indujo a los plantadores privados por estos procedimientos a renovar sus contratos con la United, sino que se les desalentó para que embarcaran bananos por el ferrocarril para su exportación. Antes de formarse la Cooperativa y de la venida de la Cuyamel, la compañía del Ferrocarril del Norte no había cargado a la United Fruit Company, su matriz, más que una tarifa uniforme de 16.8372 centavos, moneda de los Estados Unidos, por racimo de bananos embarcado desde cualquier punto sobre el Ferrocarril de Costa Rica, el Ferrocarril del Norte y las líneas privadas de la United Fruit Company, hasta la

entrada de los muelles en Puerto Limón. Pero el 28 de febrero de 1928, M. M. Marsh, que era el gerente de la Northern Railway Company y de la división de Costa Rica de la United Fruit Company al mismo tiempo, puso en vigor tarifas adicionales para las diversas líneas secundarias, como consecuencia de las cuales la tarifa combinada desde algunos puntos pasaba de 24 centavos por racimo. Además, con anterioridad a la tentativa de la Cuyamel de comprar fruto a los plantadores dispuestos a cooperar, no se había puesto ningún gravamen sobre el movimiento de los bananos de la United Fruit Company sobre el muelle en Limón. Pero la perspectiva de la competencia hizo que se fijara una tarifa por este servicio. Este gasto, unido al aumento en las tarifas del transporte, significaba simplemente para la United llevar el dinero de un bolsillo a otro, pero para un competidor significaba un aumento muy significativo en el costo.

El hecho se puso debidamente en conocimiento del público. El 7 de marzo de 1928 se publicó en el *Diario de Costa Rica*, un periódico de la capital, la carta anunciando este aumento en las tarifas.

Esos aumentos en los costos del transporte por ferrocarril debieran haber desalentado incluso a los individuos más atrevidos, pero se utilizó también el control de los transportes por mar para combatir a los posibles competidores. En vista de que la capacidad de carga de los vapores de la United Fruit Company que iban desde Limón hasta Nueva York y San Francisco no se utilizó por completo durante 1928 —salvo en el pico de la temporada de recolección—, un competidor podría haber embarcado

sus bananos en este espacio. De hecho, uno de los miembros de la Cooperativa, un productor importante de café, pensaba hacer un envío de bananos a guisa de ensayo, pero antes de que pudiera hacerlo, se había concedido todo el espacio bajo cubiertas, en el servicio regular entre Limón, Nueva York y San Francisco, a la Darien Shipping Company, de Panamá (compañía que parece haber desempeñado en esta transacción el papel de agente oculto de la United). Por consiguiente, si bien una buena parte de este espacio no se utilizó nunca, no pudo disponer de él ningún competidor de la United.

Para tener la seguridad de que el gobierno defendería a la Cuyamel y a la Cooperativa ante cualquier parcialidad posible por parte de los ferrocarriles bajo el control de la United, el señor Luis Melara, abogado de la Cuyamel, escribió una carta al presidente de Costa Rica. En ella ofrecía, en nombre de las compañías que representaba, con la condición de que se le aseguraran 25,000 racimos de plátano semanalmente y el transporte de los mismos hasta el puerto de Limón: 1) Firmar con los productores contrato por 10 años, 2) pagar el mismo precio que estaban recibiendo entonces y además compartir con ellos las ganancias netas, y 3) ayudar a construir ferrocarriles para la explotación de nuevas tierras apropiadas para el cultivo de banano, mismos que pertenecerían al Estado y administraría éste. Proponía también que el costo de esta construcción de ferrocarriles fuera garantizado por un impuesto sobre la exportación del banano y que el Estado se reservara el derecho de aumentarlo a su capricho.

Esta última sugerencia planteaba un problema que los

representantes de la United Fruit Company afirmaban, conduciría a la destrucción del negocio. En respuesta al abogado Melare, el presidente Cleto González Víquez decía:

He leído con mucho interés su carta del 20 de este mes (agosto, 1928), en la cual ofrece ayudar a las compañías bananeras privadas y también a la construcción de ferrocarriles. Como una de las condiciones, de acuerdo con las cuales hace su oferta, es que el Estado se reserve la facultad de aumentar el impuesto sobre la exportación del fruto, que se está fijando actualmente, no sería posible llegar a ningún acuerdo o entrar en conversaciones mientras este punto se está ventilando ante el Congreso. Por consiguiente, guardo su muy importante carta para volver a ocuparme de ella en un momento oportuno.

Como el gobierno no ofrecía la garantía deseada, las compañías abandonaron la idea de comprar fruto de la Cooperativa. Afirman algunos que las intenciones de la Cuyamel a este respecto no eran serias, que su posición era débil, y que su presidente, Samuel Zemurray, estaba tratando de obligar a la United a comprarle. Sin embargo, la Cuyamel no pareció estar en débil situación al año siguiente, cuando fue comprada por la United a cambio de 300,000 acciones de esta última, valuadas en unos \$32'000,000. Cualesquiera que fueran los motivos ocultos que pudieran estar detrás de la propuesta que hizo la Cuyamel a Costa Rica, es indudable que, si hubiera

tenido éxito, habría sido mucho más ventajosa para los cultivadores y para el país en general, que el *modus operandi* actual de la United.

CAPÍTULO III

La marcha hacia el Pacífico

El impuesto de Costa Rica sobre la exportación de banano

El presidente González Víquez se disculpó por no haber contestado la oferta de la Cuyamel Fruit Company, basándose en que el Congreso Nacional estaba discutiendo el problema del impuesto sobre la exportación del plátano. El origen de este impuesto en Costa Rica es de una fecha relativamente reciente. A fines del siglo xix se aprobaron varios decretos eximiendo al banano y otros frutos de los impuestos sobre la exportación, o de los gastos de muellaje. En 1892 se hizo un esfuerzo en el Congreso por imponer derechos de exportación sobre los bananos, pero no tuvo éxito. Por el contrato del 2 de julio de 1900, se garantizaba por un período de 10 años la libre exportación del banano en Costa Rica. Cuando en 1907-1908 se hicieron varias tentativas por obtener alguna clase de ingreso de la exportación de los bananos, ya fuera en forma de impuesto o de gastos de muellaje, el presidente Cleto González Víquez dijo que un gravamen de esa índole equivaldría a infringir los derechos de la United Fruit Company, que era la beneficiaria del contrato de 1900. Con todo, en su mensaje de veto del Decreto Congresional del 9 de julio de 1907, expresaba el sentir de muchos de sus compatriotas cuando decía:

La idea de gravar con un impuesto equitativo el comercio del banano despierta, como sabe muy bien el gobierno, simpatías entre los costarricenses, en parte

porque afecta a nuestra industria más próspera, pero principalmente porque el impuesto en cuestión contribuiría a corregir la injusta desigualdad que existe actualmente entre las compañías extranjeras que derivan de este comercio —sin ningún gravamen fiscal— ganancias, y los productores nativos que, perdiendo a veces el resultado de su trabajo y sus fatigas, pagan sin embargo a la Hacienda Pública un impuesto sobre los artículos que exportan.

Cuando hubo expirado el período de exención de diez años, el Congreso gravó la exportación del banano con un impuesto de un centavo por racimo durante el período de veinte años comprendido entre el 29 de octubre de 1910 y el 29 de octubre de 1930, comprometiéndose el Estado, al mismo tiempo, a no añadir durante ese tiempo ningún otro derecho o impuesto, nacional o municipal, aunque pudiera considerarse como un cargo por un servicio nacional, como el muellaje.

Al acercarse el vencimiento del período de veinte años, sugirieron para el futuro diferentes proyectos. El 2 de noviembre de 1926, durante el segundo régimen del presidente Ricardo Jiménez, se celebró entre el secretario de Obras Públicas y el gerente de la United Fruit Company el documento llamado de Volio-Marsh. Entre los numerosos privilegios que este contrato concedía a la United, figuraba la construcción de un ferrocarril hasta la región del río Sarapiquí, próximo a la frontera con Nicaragua, y la libre importación de materiales para la construcción, mantenimiento y la explotación de dicho

ferrocarril. Anexo a este documento iba un convenio por parte de la United para plantar 5,000 hectáreas de bananos en esta región durante un período de tres años y medio, y además, una estipulación de que el contrato no entraría en vigor hasta que el Estado hubiese aprobado una ley eximiendo, tanto la exportación de banano como a la industria bananera, de cualquier impuesto o derecho distinto de los dos centavos oro americano por racimo, durante otro período de veinte años; el cual terminaría el 29 de octubre de 1950. Al entregar los documentos al Congreso, el presidente Jiménez le advertía que deberían estudiarse detenidamente. Luego de acalorados debates en la prensa, los casinos y los hogares, al mismo tiempo que en el Congreso, que alcanzaron su punto culminante en una acusación de soborno, fue abandonado el contrato.

En el mes de julio de 1929, por iniciativa de los diputados Mayorga Rivas, Fournier, Urbina y Padilla, se estudiaron en el Congreso dos decretos. El primero proponía un impuesto sobre la exportación de bananos basado en una escala móvil: esto es, cinco centavos americanos oro cuando el total exportado fuera inferior a seis millones de racimos anuales; cuatro centavos cuando estuviera comprendido entre seis y ocho millones de racimos, y tres centavos cuando pasara de ocho millones. El segundo decreto, que tenía por objeto impedir algunos abusos que hemos estudiado ya, proponía un impuesto condicional de castigo sobre todas las exportaciones de veinte centavos americanos oro por racimo, que serían devueltos a las compañías que pudieran probar legalmente que:

1. estaban comprando a los productores, contratistas, o quienes fueran, todo el fruto aceptable;
2. estaban comprando por lo menos el 50% del fruto exportado,
3. estaban pagando precios superiores por lo menos en un 15% a los que imperaban en 1930;
4. estaban dando por lo menos un aviso semanal de recolección y pagando todo el fruto rechazado que no fuera declarado "no aceptable" por un inspector del gobierno, y
5. estaban transportando por los ferrocarriles —aplicando tarifas no mayores proporcionalmente a las cargadas por el Ferrocarril del Pacífico— todo el fruto que los plantadores quisieran exportar por su propia cuenta o vender a otros exportadores.

La ley por la que se decretó la escala móvil para el impuesto sobre la exportación del banano, sin el impuesto condicional de castigo propuesto, fue aprobada en agosto de 1929, para entrar en vigor en octubre de 1930. Durante el año intermedio, la United puso a contribución toda su influencia para que se volviera a estudiar el asunto.

Durante este período de acalorada discusión en el Congreso, en la prensa, e incluso en el campo, la United Fruit Company afirmó que el negocio bananero no podría restablecerse mientras no se hubieran resuelto estas cuestiones, y dijo que si el nuevo impuesto fuera demasiado elevado, la compañía podría encontrar más lucrativo hacer sus futuras empresas en otros países distintos de

Costa Rica. Mientras se llevaba a cabo toda esta propaganda, el gobierno propuso un nuevo contrato aceptable para la compañía.

Los que criticaban el nuevo contrato afirmaban en parte que la compañía debía contribuir en mayor grado a la prosperidad de un país que le dejaba ganancias tan considerables. En el ánimo de muchas personas se alojaba el temor expresado por el conocido director de *Repertorio Americano*, Joaquín García Monge, como sigue:

En la actualidad, la oposición al contrato propuesto se debe al temor de que la United Fruit Company dominará la costa del Pacífico de la misma manera que ha dominado la del Atlántico, en la cual controla el ferrocarril, el muelle y las rutas oceánicas y domina las tierras y el distrito de Limón.

A pesar de las severas críticas, la nueva ley y el nuevo contrato fueron aprobados por el Congreso el 30 de agosto de 1930. Esta ley, que cancela la de 1929 del impuesto móvil, estipula un impuesto de dos centavos americanos oro por cada racimo de bananos exportado hasta el 29 de octubre de 1950, con la garantía de que durante este período no se gravarán con ningún otro derecho o impuesto, nacional o municipal, las exportaciones de bananos ni la industria bananera, estipulándose que esto no excusa a la compañía de cumplir la ley vigente relacionada con el impuesto sobre la tierra. El contrato permite a la compañía, ya sea directamente o por intermedio de algún socio, y con sujeción a la legislación general

sobre ferrocarriles, ensanchar o reducir sus propiedades ferroviarias de acuerdo con la siguiente autorización:

Por consiguiente, la compañía puede extender sus líneas, desviar, cambiar o levantar las nuevas que puedan construirse como resulte más conveniente para la explotación de las zonas cultivadas, avisando al gobierno por anticipado de todo esto. Puede levantar también dichas líneas, desviarlas o modificarlas en las tierras que no son de su propiedad, llegando primero a un entendimiento con el ministro de Obras Públicas.

Exime también a la compañía de los cargos por muelle, de los derechos de importación sobre carriles, material rodante y cualquier otro material destinado a la "construcción, reparación, mantenimiento y tráfico" de los ferrocarriles, y le permite construir un puerto y un muelle sobre el golfo Dulce, en la costa del Pacífico —si el Gobierno no lo hiciera en un plazo de cinco años—. Por su parte, la empresa convino en ceder al gobierno 2,146 hectáreas de granjas antiguas y abandonadas para colonias agrícolas, se comprometió a mantener sus propios campos de acuerdo con el código sanitario, a establecer un "hospital de urgencia" en el cantón de Siquirres y dispensarios para sus trabajadores siempre que fuera necesario, y a conseguir de la compañía de ferrocarril una reducción del 50% sobre los bananos enviados hacia el interior del país. De las 3,000 hectáreas de nuevas tierras bananeras que debían plantarse en los cinco años siguientes a la firma del contrato, la compañía se comprometió a que por

lo menos el 50% estaría en la zona del Atlántico. Convino, además, en facilitar la plantación de otras 3,000 hectáreas por los agricultores privados, concediendo a éstos contratos para la compra de su fruto. Finalmente, hacía desaparecer otra crítica frecuente comprometiéndose, en la contratación de sus empleados, sus operarios y sus trabajadores, a dar la preferencia a los ciudadanos de Costa Rica —si tenían la misma capacidad— sobre las personas de otras nacionalidades.

Cuando fue evidente que a pesar de mucha oposición en el país se aprobarían la ley y el contrato, doce diputados publicaron una protesta escrita y se retiraron de las actividades del Congreso mientras el contrato estuviera pendiente. Afirmaban que habían sido aprobados gracias a la presión de una crisis que era producida por la compañía y que beneficiaba a ésta. A juicio suyo, la ley y el contrato, que eran por un período de tiempo demasiado largo, no aumentaban suficientemente el impuesto sobre las exportaciones para igualar los impuestos que pesaban sobre los costarricenses y los extranjeros, no protegían a los plantadores privados en la cuestión de los precios de compra y otras, y no impedían la exportación de fruto por los puertos de los países vecinos. Para detener la decadencia económica de la zona del Atlántico, debieron asignarse a esa región todas las nuevas plantaciones obligatorias. Se manifestaba una indignación especial en lo que respecta al privilegio concedido a la United Fruit Company para construir puertos y muelles, y construir también y desechar ferrocarriles en “todo el territorio de la República”. Con todo, el principal temor parece haber

sido que la compañía, que dominaba ya la región oriental, dominara también la costa del Pacífico. A este respecto, decían:

La United Fruit Company ha impuesto en nuestra costa del Atlántico un sistema económico con una tendencia notoria hacia un sistema político; ha conseguido, por medios que son ya alarmantes, la africanización de este sector del territorio nacional y ha agotado las tierras mientras ha ido acumulando su riqueza. Impedir que esas actividades se extiendan al resto del país, sin negar en ningún momento el derecho al libre comercio concedido por la Constitución, ha sido tal vez el más inspirado de nuestros esfuerzos en el trabajo que hoy damos por terminado.

La Pirris Farm and Trading Company

La importancia de este temor de que el imperio bananero se extendiera a la costa del Pacífico, al mismo tiempo que a la región del Caribe, debe ser evidente después de examinar dos acontecimientos muy diferentes en la primera de dichas regiones. El primero de ellos es el desarrollo de una compañía bananera, al parecer independiente, y el segundo es la prolongación de los tentáculos de la United Fruit Company en las tierras bajas del Pacífico.

Mientras en la costa del Caribe la Cooperativa Bananera Costarricense y la Cuyamel Fruit Company estaban haciendo planes que, según hemos visto, no llegaron a materializar, se estaba llevando a cabo en la costa del Pacífico

un negocio pequeño pero interesante. Se organizó la Pirris Farm and Trading Company como una compañía anónima local, financiada por personas que vivían en San José de Costa Rica. Bajo la enérgica dirección de un joven alemán, Agathon Lutz, empezó a colonizar tierras unas setenta y cinco millas al sur de Puntarenas, el puerto de la nación sobre el Pacífico.

Al principio Lutz lo hacía casi todo, viviendo en su plantación sin teléfono ni otros medios de comunicación, transportando su fruto hasta Puntarenas, haciendo sus propios contratos para el embarque y la venta. Sus dificultades eran numerosas, en especial en lo que respecta a los transportes. Entre los desastres que sufrió figuran el incendio de una lancha de motor y el naufragio de dos barcazas.

En 1927 trabajaban para su empresa unos 85 o 90 empleados, de los cuales solamente dos eran negros de Jamaica. La rotación de la mano de obra era considerable. No se permitía beber ron en el lugar, prohibición que —es posible— explique la ausencia de actos de violencia tan frecuentes en algunas regiones bananeras. En la factoría de la plantación se vendían sin ninguna restricción cerveza y vino. El trabajo se hacía a destajo, salvo la recolección del fruto, que se pagaba a razón de tres colones (75 centavos de dólar) por día. La compañía explotaba la única tienda o factoría al alcance de los trabajadores, y éstos se mantenían a sus propias expensas. No había ningún médico más próximo que los de Puntarenas, si bien el marcador de tiempo, que actuaba también como autoridad policial, suministraba quinina, etc., a los

trabajadores.

En 1930 hizo saber Lutz que durante el primer año exportó 19,000 racimos, durante el segundo 72,000 y durante los seis primeros meses del tercer año, 157,000. Afirmaba que esperaba exportar antes de mucho tiempo no menos de 500,000 racimos por año.

En agosto de 1930 tenía la compañía Pirris más de 900 hectáreas plantadas de bananos. Transportaba su fruto a Puntarenas en un buque, el Estrella Maris, con una capacidad para 8,000 racimos y que la compañía había comprado poco antes por unos \$57,000. Durante los primeros años, la mayor parte de los bananos de la Pirris eran consignados a comerciantes a comisión de Los Angeles y San Francisco, pero se hicieron algunos envíos a Alemania por intermedio de Víctor Fabián, de San José de Costa Rica. Cuando empezó a exportar fruto la Pirris Farm and Trading Company no hacía ninguna compra a los plantadores privados; sin embargo, pronto, aunque no firmaba contratos permanentes, empezó a comprar algún fruto para completar su tonelaje de cuando en cuando. En agosto de 1930, informó Lutz que había dieciocho cultivadores privados en quienes podía confiar, y de los que recibió fruto ocasionalmente en cantidades de 20 a 1,500 racimos. Cuando la compañía compraba, de vez en cuando, fruto, pagaba por él precios por lo menos tan altos como los corrientes de la United Fruit Company.

En el verano de 1930 se escucharon voces que pedían al gobierno que cancelara el contrato con la Pirris Farm and Trading Company por temor a que la United Fruit Company la comprara, adquiriendo la mayoría de sus acciones

o de alguna otra manera. Comentando el hecho de que el contrato Pirris afectaba a casi toda la provincia de Puntarenas, el diputado Juan Guido, de dicha provincia, formuló: “¿Qué sucedería si la United Fruit Company comprara este contrato?”. Contestando su propia pregunta, replicaba: “Pues bien, sencillamente, con este documento implantaría en la provincia de Puntarenas el mismo monopolio que ha establecido en la zona del Atlántico”. Es interesante observar que Lutz instaba a que se aprobara el contrato de 1930 con la United; afirmaba que ninguno de los cultivadores de la costa del Pacífico se oponía a que la United penetrara en dicha región, y que él mismo daría la bienvenida a su competencia: “Yo mismo, si la United viene al Pacífico y ofrece mejores precios, seré el primero en ofrecerle la producción de la Pirris”.

En 1934 se consideraba todavía independiente a la compañía. No obstante, a recientes fechas se vendieron las acciones Pirris en subasta pública a consecuencia de un fallo de los tribunales. Ahora es evidente que la United tiene el control de la compañía Pirris, pues los funcionarios de la empresa dominante están extendiendo las actividades de este centro bananero. Por consiguiente, la United está al fin explotando el negocio bananero sobre la costa del Pacífico en Costa Rica.

La Gulf of Dulce Land Company

Por espacio de varios años antes de que la United Fruit Company recibiera el contrato de 1930, que le permitía

explotar la costa del Pacífico al mismo tiempo que la del Caribe, la empresa estuvo acumulando tierras occidentales que estarían listas para ser explotadas cuando llegara el momento apropiado. Esto fue lo que hizo, no en su propio nombre, sino por intermedio de sus amigos de una nueva compañía. Especialmente interesado en esta región está Fernando Castro, uno de los ciudadanos más ricos de Costa Rica, que posee extensas propiedades al sur de Puntarenas. Más lejos, hacia el sur, están otras tierras fértiles que se adaptan bien al cultivo del banano y para conseguirlas, se formó la Gulf of Dulce Land Company por Castro y otras personas. En algún otro lugar describiremos los métodos empleados para conseguir esas tierras.

Una diferencia importante entre las llanuras bajas costaneras del Caribe y las tierras bajas del Pacífico es que, si bien hasta la llegada de las compañías fruteras las primeras estaban prácticamente deshabitadas, las segundas estaban entonces, y están todavía, sosteniendo una población considerable. El clima de la costa del Pacífico no se considera tan insalubre como el de la costa del Caribe. Ciudadanos de América Central que no se han sentido inclinados a vivir en las regiones antes infestadas por la fiebre de la costa oriental, no vacilan en permanecer en la occidental. Es de esperar que las mejoras introducidas por la industria frutera en el litoral del Pacífico tendrán un efecto más duradero que las del Caribe, ya que las regiones colonizadas en el occidente pueden continuar desarrollándose, incluso después que terminen los cultivos del banano.

Los ciudadanos de Costa Rica, dándose perfecta cuenta de la superioridad de la costa occidental, se preocupan ahora más por la pérdida de su patrimonio que cuando se concedió a Minor C. Keith rienda libre en las selvas del Caribe, hace casi cincuenta años. La Gulf of Dulce Land Company obtuvo un bloque extenso e importante de tierra en la vecindad de la desembocadura del río Grande de Térraba (conocido también con el nombre de río Diquís). Una buena parte de estas tierras se encuentra en la zona inalienable: De acuerdo con las leyes de Costa Rica, la tierra de una faja de 2,000 varas, o sea casi una milla, de la costa o las orillas de los ríos navegables no puede ser enajenada por la nación. Además, este extenso bloque de propiedades incluye también "muchas granjas de terceras personas con mejor derecho, unas inscritas y otras no, que no fueron tenidas en cuenta ni cuyos dueños dijeron nada cuando se hizo el estudio topográfico de las mismas", según las declaraciones que figuran en las escrituras presentadas en el Tribunal Civil de Puntarenas y después en la Primera Corte de Apelación. Además, las tierras poseídas por la compañía incluyen "la aldea de Pozo, que ha existido desde tiempos inmemoriales".

Como consecuencia de alguna agitación, se presentó un pleito alegando que la adjudicación de esas tierras a la compañía era ilegal y, por consiguiente, nula. La compañía afirmaba que el río Grande de Térraba no era navegable, afirmación que fue contestada en parte por la publicación en la prensa diaria de una fotografía en que se veía una embarcación, de un calado de seis pies, navegando a lo largo del río a una distancia de

aproximadamente diez millas de su desembocadura. El pleito pasó por varios tribunales, entre ellos el de Apelación, el cual basó su decisión en tecnicismos legales, dejando sin fijar los problemas fundamentales que intervenían en el caso. Aunque se han hecho vigorosas tentativas encaminadas a llevar adelante el litigio, la compañía está todavía en posesión de esta propiedad fluvial.

Con el futuro incierto y la posibilidad de una decisión adversa, la compañía se ha protegido hipotecando dichas tierras a personas que se dice, son intermediarias. De esta manera, aunque el gobierno ganara finalmente el pleito, tendría que indemnizar a los que poseen las hipotecas.

La relación entre la Gulf of Dulce Land y la United Fruit Company la revela el hecho de que todos los funcionarios de la primera, elegidos el 19 de marzo de 1932, eran también funcionarios de subsidiarias de la última.

Otras complicaciones fronterizas

El desarrollo de la industria bananera está mucho más avanzado en la costa del Pacífico de Panamá que en la de Costa Rica. En la república más meridional, la Chiriquí Land Company, una subsidiaria totalmente poseída por la United, está ya exportando bananos por el muelle recientemente construido en Puerto Armuelles. Algunos sectores de la costa del Pacífico desde el río Grande de Térraba hasta Puerto Armuelles tienen casi las mismas características topográficas y el mismo clima. En lo que respecta a la producción de bananos, la región podría ser muy bien una unidad; pero en cuanto a las divisiones

políticas el sector norte, forma parte de Costa Rica, y el sector del sur forma parte de Panamá, en tanto que una parte del distrito intermedio ha sido objeto de diferentes complicaciones fronterizas.

Después del fallo de la Suprema Corte de los Estados Unidos en el pleito de la American Banana Company contra la United Fruit Company, el Departamento de Estado de los Estados Unidos hizo algunas gestiones cerca de Panamá instando a su gobierno a someter la cuestión de la frontera a un arbitraje. El secretario de Estado explicaba el interés de los Estados Unidos en el asunto con las siguientes palabras:

Cuando Panamá consiguió su independencia, existían importantes intereses en la línea fronteriza sobre el río Sixaola, sobre los cuales habían formulado reclamaciones ciudadanos americanos.

La liquidación de sus reclamaciones dependía y depende aún del resultado de la disputa relacionada con la soberanía sobre el territorio y de la jurisdicción soberana en controversias que pueden presentarse en relación con las mismas.

Por la Convención Anderson-Porras del 1 de marzo de 1910, aceptaron Costa Rica y Panamá el laudo Loubet, en lo que respecta al extremo del Pacífico de la frontera, y convinieron en someter el resto de la frontera al arbitraje del presidente de la Suprema Corte de los Estados Unidos. Se dieron instrucciones a este último para que llevara a cabo la verdadera interpretación y la intención

del laudo Loubet, teniendo en cuenta el hecho de que al entonces presidente francés se le había dicho que fijara la frontera dentro del territorio actualmente en disputa.

El 12 de septiembre de 1914 presentó su laudo el presidente de la Suprema Corte, White. Apoyaba la afirmación de Costa Rica de que el presidente Loubet había excedido sus poderes fijando el extremo oriental de la línea fuera del territorio en disputa. En tanto que el presidente había trazado la línea fronteriza a lo largo de la cadena montañosa, el presidente de la Suprema Corte la empujó hacia el sur, hasta el río Sixaola.

Panamá se negó a aceptar su fallo, alegando que el presidente de la Suprema Corte no tenía derecho a poner en duda la validez del laudo Loubet. El gobierno panameño adoptó, además, la actitud de que el presidente Loubet había compensado a Costa Rica por la pérdida sufrida al norte del río Sixaola dándole tierra disputada sobre la costa del Pacífico —frecuentemente llamada “la región de Coto”—, y que el laudo White favorecía a Costa Rica en el este sin conceder ninguna ventaja compensadora a Panamá. Este último país, como hemos dicho antes, había convenido en el tratado Anderson-Porras que el presidente de la Suprema Corte no debía poner en duda el extremo occidental de la frontera fijada por Loubet, que situaba la región de Coto en Costa Rica. Con todo, después de negarse a aceptar el laudo White, Panamá insistió en que la región de Coto debía anexionarse a su territorio mientras no se liquidara definitivamente la cuestión de la frontera.

En febrero de 1921 penetraron en la región guardias

panameños y desarmaron a algunos ciudadanos costarricenses. Costa Rica contestó inmediatamente enviando soldados a través del río Sixaola y los dos países amenazaron con recurrir a la guerra. El secretario Hughes informó a los gobiernos que debían aceptar el laudo White. Unos cuantos meses después, Panamá, al enterarse del envío de un buque de guerra americano con 400 marinos al Istmo, ordenó a sus funcionarios civiles que abandonaran la región de Coto. Lo hizo, no obstante, protestando, y las relaciones diplomáticas entre esas dos repúblicas estuvieron interrumpidas hasta 1928.

En el extremo del Pacífico de la línea fronteriza existen tierras fértiles que son de excelente calidad para el cultivo del banano. A pesar de los laudos de Loubet y White, G. W. Müller de Panamá obtuvo más de 17,000 acres de tierras en esta región al amparo de las leyes de este país. Es interesante observar que el abogado de Müller —que era también el abogado de la United Fruit Company— era Harmodio Arias, que después de la Revolución de 1931 se convirtió en presidente provisional y luego en presidente de Panamá.

En 1925 se establecieron en las tierras de Müller ciudadanos de Costa Rica. Al enterarse Rafael Castro Quesada, ministro de Policía de Costa Rica, ordenó al jefe de policía local que no extendiera más licencias permitiendo a otras personas establecerse sobre dichas tierras, y afirmaba que, si bien por un error del que no era responsable, Müller había registrado esas tierras en Panamá, era probable que pudiera legalizar sus derechos en Costa Rica. El ministro decía también que Müller haría arreglos

con los que estaban ya establecidos en su propiedad.

Se ha dicho a menudo que Müller era un mero intermediario de la United Fruit Company. Si adquirió o no las tierras por iniciativa propia o de la compañía, pronto las vendió a la nueva subsidiaria de la United, la Chiriquí Land Company, que estaba a punto de emprender negocios a gran escala en la parte occidental de Panamá, cerca de la frontera con Costa Rica. En 1927, cuando bandos opuestos de Costa Rica se disputaban en lo que respecta a los futuros derechos y privilegios de la United, Henry S. Blair, gerente de la Chiriquí Land Company, consiguió de Panamá dos concesiones muy favorables por treinta años. Además, muchos materiales necesarios en la industria bananera figuraban en la "lista libre" de la tarifa aduanal. En Panamá, el impuesto sobre las exportaciones de bananos se fijó en un centavo durante siete años, y en dos centavos después de transcurrido este plazo; en tanto que en Costa Rica era de dos centavos.

En 1928, B. Casona —que era el abogado de Müller en Costa Rica— sugirió que la cuestión de la frontera podría ser liquidada permanentemente cediendo a Panamá cierto sector de tierra próximo a la costa del Pacífico. Esta región contenía unas cincuenta mil hectáreas e incluía las tierras de Müller. Aunque el presidente Ricardo Jiménez quiso que se aceptara esta propuesta, la opinión pública era adversa y no se llevó a cabo. Sin embargo, es probable que esta cuestión se plantee de nuevo en el futuro.

Independientemente de dónde pudiera estar la frontera política, algunos costarricenses que se oponían a la concesión del contrato de 1930 a la United temían que esta

compañía explotara la costa occidental de Costa Rica y luego el valle de Talamanca, en la costa oriental, y que en lugar de embarcar sus bananos por un puerto nacional los enviara por ferrocarril a través de la frontera para embarcarlos en el vecino puerto panameño. Temían, así, que muchas de las ventajas económicas derivadas de los futuros cultivos fueran a parar a Panamá en lugar de a Costa Rica.

Los roces entre los dos países estallaron en la frontera en abril de 1931. Como consecuencia, un diputado presentó en el Congreso costarricense una resolución en el sentido de que se liquidara lo antes posible la cuestión de la línea fronteriza, de una manera definitiva, con el fin de permitir la colonización de la región disputada, pero que esto sólo debiera hacerse tomando como base el tratado Anderson-Porras y el laudo de White. Por otro lado, el presidente de Panamá, Ricardo Alfaro, firmó el 16 de diciembre de 1931 un decreto permitiendo "solamente a los nativos de Panamá poseer tierras que se encontraran en la región disputada de veinte millas de anchura sobre la frontera entre Panamá y Costa Rica". Las negociaciones posteriores, proseguidas hasta finales de 1934, no consiguieron zanjar la disputa fronteriza.

Reorganización y economía

Poco después de la aprobación de la ley para grabar las exportaciones de bananos y la concesión de 1930, se llevó a cabo una reorganización en la United Fruit Company. Salvo como agente de fletes marítimos y de transporte de

pasajeros, esta compañía ha cesado por completo oficialmente sus negocios en Costa Rica. Sus actividades corren a cargo de diversas subsidiarias, entre ellas, la Northern Railway Company y la International Radio Telegraph Company de Costa Rica, que han existido desde hace mucho tiempo. La principal de las nuevas subsidiarias es la Compañía Bananera de Costa Rica (Costa Rica Banana Company), que ha sido organizada al amparo de las leyes del estado de New Jersey, con un capital autorizado de \$6'750,000, para desempeñar en Costa Rica la mayor parte de las funciones atendidas antes en dicho país por la United Fruit Company. En septiembre de 1930, M. M. March, gerente de la nueva compañía, dijo que el volumen de sus negocios en esa época ascendía a \$5'000,000. Los negocios de venta al por mayor y al por menor de la United Fruit Company después de esta reorganización corren a cargo de la Compañía Surtidora de Costa Rica (Costa Rica Supply Company), que fue organizada en el estado de Delaware con un capital autorizado de \$50,000. El 2 de septiembre, M. M. March, gerente también de esta compañía, decía lo que sigue: "El volumen de las transacciones comerciales de la compañía es en la actualidad de \$34,000".

Merece la pena observar que esta última compañía se formó el 27 de octubre de 1929, y que el gerente de la United Fruit Company hizo una declaración relacionada con ella ante el notario público empleado en su oficina, el 19 de Abril de 1930. Se ve pues, que toda esta reorganización se llevó a cabo sobre el papel antes de que fueran aprobadas por el Congreso la nueva ley que gravaba

las exportaciones de bananos y la concesión de 1930. Su formación fue anunciada inmediatamente después de la aprobación de esas materias vitales.

Durante los tres años previos a estas aprobaciones, la United Fruit Company emprendió muy pocos trabajos nuevos en Costa Rica. En realidad, en lugar de ampliar sus cultivos de banano, los redujo. Sus portavoces decían que si la legislación fuera desfavorable, se vería obligada a reducir sus operaciones; pero en caso contrario, aceleraría sus actividades y volvería la prosperidad. No obstante, después que se aprobó la ley y el contrato favorable a la compañía, no apareció por ninguna parte la prosperidad que se había prometido; por el contrario, la compañía ha ido reduciendo constantemente sus actividades desde entonces.

Una razón obvia para que así sea es la Gran Depresión mundial. Los precios del mercado han bajado tanto que no tiene cuenta recolectar y exportar cacao. El mercado del banano se ha reducido y el resultado se hace sentir, naturalmente, en los países productores. Esto era de esperarse, pero la propaganda de la compañía llevada a cabo cuando el Congreso estaba discutiendo la legislación y el contrato tan deseados, y bajo los efectos iniciales de la Depresión, ofrecía la falsa esperanza de un retorno inmediato de los buenos tiempos.

Más adelante veremos cómo no llegó a materializarse esta promesa en lo que respecta a las reducciones de los jornales, el número de personas ocupadas, los contratos bananeros, los precios de adquisición y otros puntos que afectan finalmente al bienestar de un gran número de

personas que dependen de la industria. Las reducciones, de cualquier clase que sean, afectan no sólo a los empleados de la United Fruit Company y a los plantadores privados, sino también a todas las comunidades en las que viven. Esto se aplica, trágicamente, a la ciudad y la provincia de Limón.

El 28 de octubre de 1930, Ezequiel Gutiérrez, tesorero del municipio de Limón, decía en las columnas de *La Tribuna*:

Indudablemente es Limón la provincia más afectada por la crisis: hay muchos desocupados y mucha miseria en numerosos hogares. La única esperanza parecía ser la renovación de la concesión; pero la esperanza era un espejismo: nuestra situación es hoy peor que nunca.

Nadie puede pagar una deuda. Los comerciantes piden al municipio que les permita pagar los impuestos en plazos. La United Fruit Company está recogiendo sus velas. Ha despedido ya a muchos empleados y anuncia actualmente que con fecha 1º de noviembre serán despedidos muchos vigilantes y que de su trabajo se harán cargo capataces negros [...]. Conozco en Limón a comerciantes con un capital en existencias de 50,000 a 100,000 colones que no venden mercancías por valor de veinte colones diarios. Algunas pequeñas industrias han interrumpido sus actividades.

El gobernador Romagosa, de la provincia de Limón, en una carta dirigida al gobierno nacional con fecha 8 de mayo de 1931, decía que el Ejecutivo debía intervenir si se

quería resolver la difícil situación por la que pasaba la costa del Atlántico; de lo contrario, afirmaba Romagosa, "morirá de una manera tan definitiva como el puerto de Almirante".

De acuerdo con las condiciones de su contrato de 1930, la compañía ha puesto a disposición del gobierno una parte de sus tierras no utilizadas —porque no pueden producir ya bananos lucrativamente— para que se establezcan colonias de desocupados. La decadencia de la industria bananera ha ido en aumento y la situación de los que dependen de ella se ha ido haciendo más aguda durante los meses y años que han transcurrido después de la concesión del contrato de 1930. El 7 de noviembre de 1932, una comisión especial nombrada por el Congreso, de cuyo informe volveremos a ocuparnos al final del capítulo x, resumía algunas de las condiciones trágicas que imperaban entre los plantadores de bananos como sigue:

La compañía ha abandonado la mayor parte de sus plantíos, que presentan en la actualidad un aspecto ruinoso; las casas que se alzan en ellos se venden a cualquier precio; los productores sufren ahora, como nunca antes, el rechazo de la mayor parte de su fruto; se rescinden contratos sin ningún derecho a hacerlo; y como hemos dicho antes, ofrece precios ridículos por los racimos de fruto. Sería prolijo enumerar toda la serie de quejas, muy justas, de la mayoría de los cultivadores de bananos que se encuentran casi en la ruina gracias a esas maniobras. Como consecuencia, la

provincia de Limón está en una situación económica lamentable y se encuentra completamente perpleja en lo que respecta a los agricultores, que, sin ninguna protección, no pueden ahora emprender cultivos de bananos.

CAPÍTULO IV

Samuel Zemurray y la United en Honduras

El primitivo comercio bananero

La historia de la industria bananera en Honduras puede dividirse, de una manera general, en tres períodos: el primero, de 1860 a 1900; el segundo de 1900 a 1929, y el tercero, el subsiguiente a 1929. Durante el primer período, muy largo, se cultivó el banano en Honduras por hondureños, y se vendió en el mercado local competitivo a los exportadores, en especial a los que embarcaban el fruto hasta Nueva Orleans y Mobile. El segundo período se señaló por la consolidación de la industria bananera en tres grandes compañías norteamericanas: la Cuyamel, la Standard y la United; mientras que el período presente se caracteriza por la supremacía de esta última. Durante los dos últimos períodos, las compañías norteamericanas no sólo han comprado el fruto a los plantadores locales sino que han hecho plantaciones propias.

En Honduras se ha producido plátano para la exportación desde hace más de 70 años. Antes era un producto común del suelo, que se producía en cantidad considerable. Las primeras plantaciones de bananos de Honduras se hicieron en Roatán, la mayor de las Islas de la Bahía. En vistas del desarrollo adquirido por el nuevo negocio en Roatán, se hicieron algunas plantaciones por hondureños en tierra firme, entre otras, en La Ceiba y Bonito. Algunas goletas y vapores volanderos, en su mayor parte noruegos, se dedicaron durante la década de 1870, y después de ella, al transporte de cargamentos hasta Nueva Orleans y Tampa. El floreciente comercio enriqueció considerablemente a muchos italianos de Nueva

Orleans. Los barcos utilizados entonces eran en su mayoría de 700 u 800 toneladas e incluso más pequeños. Careciendo de refrigeración, navegaban con las escotillas abiertas —procedimiento peligroso en época de tempestades, como lo demuestra el naufragio del *Wanderer*—. En 1894 había cuatro buques fruteros por mes transportando bananos de Honduras. Dos años después, los bananos representaban el 22.8% de las exportaciones totales del país. Este fruto era producido por plantadores privados y vendido a las compañías fruteras; las cuales tuvieron producción propia hasta el segundo período.

Durante esos primeros tiempos, el problema del transporte era un obstáculo para las transacciones en gran escala. Faltaban casi por completo ferrocarriles, aunque ciertas regiones estaban al alcance del corto ferrocarril nacional.

En los primeros tiempos de la industria era común el transporte fluvial. Los bananos eran entregados a menudo en barcazas (procedimiento que con frecuencia daba como resultado que se estropeara el fruto). Para proteger a los plantadores y evitar que fueran engañados al contar su producción, se sugirió obligar a compañías compradoras a que recibieran los plátanos en la orilla en lugar de a bordo. Esta medida fue decretada en 1893. La misma ley imponía a los que vendían los bananos a los exportadores un gravamen de dos centavos por racimo, destinándose un tercio del producto así obtenido a la instrucción primaria y el resto a subvencionar nuevas líneas de vapores fruteros.

Si bien los agricultores nacionales no estaban

controlados por las pequeñas compañías navieras del primer período —al grado en el que lo están hoy por la United Fruit Company—, no debe suponerse por ello que disfrutasen siempre los beneficios inherentes a una competencia sin restricciones. Hubo épocas en las que determinadas regiones bananeras eran servidas por un exportador solamente, con los consiguientes precios bajos. Que algunos de los exportadores lucharon por conservar un dominio exclusivo del comercio lo demuestra el hecho de que en 1886 las compañías navieras que servían en Honduras Británica transportaban solamente el fruto que habían comprado ellas mismas —exactamente como en el caso de cualquier vapor de la United Fruit Company que toque hoy en cualquier puerto del Caribe—, no cotizaban tarifas de fletes y firmaban contratos con los principales productores para mantener alejada la oposición.

Los plantadores de la República de Honduras tuvieron que sufrir pronto las consecuencias de la índole monopolística de la industria, como lo demuestran las líneas que siguen del cónsul de los Estados Unidos, Peterson: “Debido a la inseguridad de los transportes y a los bajos precios, por estar aquéllos en manos de un monopolio, durante el año 1888 se exportaron menos de 100,000 racimos de plátanos”.

En el año de la organización de la United Fruit Company, el cónsul Johnston escribía desde las Islas de la Bahía:

El trust platanero se propuso reducir los precios, pero los plantadores se unieron y se negaron a suministrar

plátanos al trust mientras otros buques pudieran cargar su fruto. La Bluefields Banana Company sirve actualmente esta región con regularidad y sus vapores están recibiendo cargamentos completos.

En el mismo año de 1899, el Gremio Agrario de Omoa, Honduras, tenía la esperanza de que cuando expiraran los contratos de los plantadores con W. E. Alger, de Puerto Cortés, para venderle los bananos a veinticuatro centavos el racimo, la competencia les permitiría obtener mejores precios.

La diferencia en la demanda estacional, unida a los grandes variables de la competencia y el monopolio, daban como resultado grandes fluctuaciones en el precio de compra del fruto. Los datos sobre el estado de la industria en la época anterior a la llegada de las grandes compañías difieren muchísimo. Un individuo de la vieja época, citado por Samuel Crowther, decía que durante el período primitivo los embarques eran irregulares, y agregaba:

De ordinario, los precios durante la buena estación oscilan entre veinte centavos y \$1.00 cuando el fruto tiene mucha demanda y la competencia es aguda. Yo creo que sería más justo decir que el precio medio durante las buenas estaciones no pasó nunca de cuarenta o cincuenta centavos y que tan pronto como había pasado la buena estación no sólo eran las ventas irregulares sino que invariablemente los precios bajaban a un mínimo. El desarrollo a gran escala no empezó sino hasta después de la construcción de muelles y de largos

ferrocarriles para servir regiones a las cuales no podía llegarse de otro modo y que hicieron también posible la entrega del plátano a los vapores en buen estado.

Por otro lado, Raimundo Mendoza R. decía en *El Nacional* de San Pedro Sula, con fecha 13 de febrero de 1931, refiriéndose a la época en la cual "el hondureño era el propietario de sus cultivos en este famoso sector del norte":

Los que presenciaron los acontecimientos de esa época afirman que era un placer ver al agricultor nativo recibir semanalmente sumas considerables de dinero al vender sus productos. Dicen también que era corriente ver en las calles de las poblaciones del norte grupos de agricultores que llevaban sus sombreros llenos de billetes norteamericanos y que no concedían ninguna atención a la pérdida de algún que otro billete que se le caía al suelo; en esa época tenían en sus manos el control de la industria, pues eran los únicos productores de bananos en esta costa; pues los especuladores que infestan hoy Honduras se limitaban entonces exclusivamente a comprar el fruto que era famoso por su calidad en los mercados extranjeros.

A pesar de la exageración obvia, este cuadro sugiere que los plantadores privados disfrutaban de ciertas ventajas cuando las compañías extranjeras, cuyas operaciones se limitaban a comprar el fruto, no les hacían la competencia en su cultivo, sino que en muchos casos competían entre ellas para adquirirlo.

Si bien en el siglo mar alguna compañía naviera podía conseguir el control de alguna región temporalmente, era posible a una compañía nueva penetrar en el campo y con el tiempo romper el monopolio; en tanto que en la costa del Caribe de Costa Rica, durante la última generación, el control de la United ha sido tan fuerte que ninguna otra empresa podía establecerse.

Durante este primer período del cultivo del banano por hondureños, con la venta subsidiaria del fruto a comerciantes extranjeros, la industria era relativamente sencilla. Su historia puede contarse sin aludir mucho a otros acontecimientos en el país. Sin embargo, a medida que pasó el tiempo, la compra del banano fue unida cada vez más a las plantaciones poseídas por ciudadanos extranjeros, a la construcción de ferrocarriles por extranjeros y empréstitos de éstos, y la situación política interior en los países productores.

Aparición en la escena de Samuel Zemurray

La transición desde el período de los pequeños comerciantes y los vapores volanderos al de las vastas plantaciones y los ferrocarriles se debió a varios ciudadanos de los Estados Unidos en la primera década del siglo xx. En 1902, William F. Streich, de Filadelfia, que había recibido una concesión del gobierno, echó los cimientos para la producción a gran escala en dos aspectos importantes. Primero, en lugar de confiar en las barcazas fluviales y en cualquier otro método de transporte que pudieran encontrar los cultivadores de banano, construyó una línea de

ferrocarril de cinco millas de longitud desde Cuyamel a Veracruz, en Honduras. Segundo, en lugar de limitar sus actividades a la compra del fruto a los plantadores hondureños, empezó a plantar las tierras que había arrendado con arreglo a los términos de su concesión del ferrocarril. Con todo, esta primera plantación no avanzó mucho por falta de fondos; por consiguiente, Streich se preparó a vender sus propiedades y sus derechos con una pérdida considerable.

Por entonces, Samuel Zemurray, un inmigrante de Besarabia, tomaba una parte activa en el comercio de frutos en Mobile. Al ir a Nueva Orleans, observó que la United Fruit Company estaba arrojando al mar grandes cantidades de fruto maduro que se estropearía antes de llegar a los mercados del interior. Entonces solicitó de la United un contrato para que le vendiera esos frutos descartados, pero se negó a decir a la compañía cómo se proponía utilizarlos. Algunos creían que con ellos fabricaría alcohol u otros subproductos, pero al recibir el contrato empezó a vender los plátanos en el mercado local a precios tan bajos que mermó las ganancias de la compañía. Al principio fracasaron todas las tentativas hechas para hacerle renunciar a su lucrativo contrato. Sin embargo, finalmente vio que si renunciaba, podría obtener de la United ayuda financiera para comprar las propiedades y los derechos de Streich. La United ayudó a organizar la Hubbard-Zemurray Steam Ship Company, tomando el sesenta por ciento de sus acciones. Al principio, esta compañía recién organizada compró plátanos en Honduras y los llevaba a Mobile y Nueva Orleans, siendo vendidos en esta última

por la Fruit Dispatch Company. Sin embargo, tan pronto como Zemurray hubo comprado la vieja compañía Cuyamel de Streich, procedió a cultivar por sí mismo el plátano. En 1907 la United vendió sus acciones de la compañía Zemurray. Corrió entonces el rumor en Nueva Orleans de que Zemurray sería cogido en una trampa cuando llegara el vencimiento de algunas de sus deudas con la United, pero no sucedió nada de esto. En 1911, ayudado por un nuevo respaldo financiero, formó la Cuyamel Fruit Company, con un capital inicial de cinco millones de dólares libre de obligaciones financieras para con la United. La nueva Cuyamel procedió entonces a vender su propio fruto, y antes de que transcurriera mucho tiempo se convirtió en el competidor más poderoso de la United.

Durante la primera década del siglo xx, otras compañías compraron también plátanos en Honduras, al noroeste del río Ulúa. Una de ellas, la Honduras Transportation Company, estaba en parte controlada por un ciudadano hondureño prominente. Finalmente, fue "estrangulada" por el Contrato de Anticresis de la Cuyamel, que explicaremos dentro de poco. En 1903, los plátanos formaban el 42% de las exportaciones del país, y para 1904, 18 barcos fruteros navegaban entre Honduras y los mercados plataneros. En esta época, cuando San Pedro Sula era un importante centro platanero, era tan floreciente el comercio para los plantadores hondureños que se esparcieron por el mundo cuentos sobre una nueva clase de El Dorado en el país.

Los hermanos Vaccaro

Antes de que Zemurray sacara su primer cargamento de plátanos de Honduras, otra compañía frutera de Nueva Orleans había conseguido sentar el pie a una distancia de cien millas hacia el este.

Los hermanos Vaccaro, Félix, José y Lucas, se dedicaban al negocio de venta al por mayor y por menor de frutos en el mercado francés de Nueva Orleans. Sus sobrinos, los D'Antoni, vendían fruto a las plantaciones en los distritos de los *bayous* de Louisiana. Gracias a los esfuerzos de uno de los D'Antoni, los Vaccaro sentaron el pie en La Ceiba, la mayor de las ciudades hondureñas de la costa, y en 1899 iniciaron una plantación de bananos.

Los intereses de los Vaccaro y los D'Antoni en Honduras crecieron rápidamente. En 1905 su compañía empezó la construcción de ferrocarriles, con una línea desde la Barra del Salado, hacia el sur, hasta La Ceiba; una distancia de siete u ocho millas. Poco después se hicieron cargo los Vaccaro del ferrocarril y demás equipo de la Tropical Timber Company. Compraban algunos bananos y producían otros en sus propias plantaciones. Hicieron también plantaciones de caña de azúcar en gran escala. No sólo enlazaron el azúcar, los plátanos, los ferrocarriles y las líneas de navegación, sino que financiaron también una fábrica de jabón, una de cerveza, una destilería, una fábrica de calzado y un banco.

La tragedia del ferrocarril nacional

Si bien tanto en Costa Rica como en Honduras están en

la actualidad íntimamente unidos los destinos de los negocios ferroviarios y la explotación del banano, en Costa Rica esta relación se remonta a los primeros tiempos, en tanto que en Honduras el plátano y los ferrocarriles siguieron líneas independientes de existencia durante cincuenta años.

Careciendo de homogeneidad racial y de los hábitos pacíficos de Costa Rica, Honduras ha tenido una historia tempestuosa. Aunque sus montañas la han aislado de sus vecinos en tiempos de paz, no han servido de barreras eficaces durante las épocas de guerra. Con El Salvador, Honduras ha defendido el ideal de la federación de las repúblicas centroamericanas; no obstante, su accidentado territorio se ha convertido a menudo en campo de batalla, no sólo durante las luchas entre sus propios bandos políticos, sino también durante las guerras con las naciones vecinas. Como consecuencia, su progreso material ha sido lento.

Durante por lo menos ochenta años, los hondureños previsores han creído que un ferrocarril interoceánico sería el medio más eficaz para conseguir el desarrollo progresivo de su país. En 1853, poco después de descubrirse el oro en California y sólo tres años después de que los picos y las palas hubieran empezado a preparar el camino para el Ferrocarril de Panamá, el gobierno hondureño firmó un contrato con Ephraim George Squier —viajero y escritor norteamericano, al mismo tiempo que promotor y diplomático— para la construcción de un ferrocarril interoceánico. En lo que respecta a este contrato, el propio concesionario declaraba “no podía ser más liberal en los

privilegios que concede a la compañía y se asienta sobre bases tan explícitas, tan sencillas y tan ventajosas mutuamente, que es casi imposible que exista ningún desacuerdo entre el Estado y la compañía".

Este documento concedía el derecho exclusivo a construir un "camino de hierro" a través del país, cruzando las propiedades públicas o privadas, con un derecho de paso de 550 pies (200 varas). La concesión era por 70 años y la compañía era eximida de todos los impuestos del Estado; además, se concedía el paso por este camino, sin ningún impuesto ni pasaporte a los ciudadanos de los Estados Unidos y de otras naciones de paz con Honduras. Los terminales de la línea serían puertos libres. Si bien en conjunto, el gobierno cedía 640,000 acres de tierra (1,000 millas cuadradas) a la compañía, y autorizaba a ésta a adquirir casi tres veces más.

El imperio del banano

Ofrecía también dar 50 acres de tierra a cada inmigrante soltero y 75 acres a cada inmigrante casado que hiciera saber su intención de naturalizarse. El gobierno anunció su determinación de negociar tratados con todas las naciones marítimas para garantizar la neutralidad de la ruta, acordada por la Gran Bretaña y los Estados Unidos con arreglo en el Tratado Clayton-Bulwer de 1850.

Debido a la oposición del promotor del Ferrocarril de Panamá, la compañía formada como resultado de esta concesión fue pronto disuelta. Despues formó el general William Wright, norteamericano, una compañía mixta,

inglesa, francesa y norteamericana, para hacer el estudio de la misma línea con un costo de \$400,000; pero debido a las dificultades inherentes a la Guerra Civil de los Estados Unidos, no llegó a iniciarse la construcción y la concesión quedó anulada.

Estando resuelto a unificar el país por un ferrocarril, el gobierno de Honduras contrató entre 1867 y 1870 cuatro empréstitos por un total aproximado de seis millones de libras. Se construyeron unas cincuenta millas de ferrocarril en el interior del país, desde Puerto Cortés, sobre la costa del Caribe, con un costo aproximado de \$1'500,000, antes de que tuviera que detenerse la construcción a consecuencia de las dificultades financieras. Poco después, la destrucción del puente de hierro sobre el río Chamelecón hizo que no pudieran utilizarse doce de esas millas.

Entre 1872 y 1873 dejaron de pagarse los intereses de los cuatro empréstitos, que durante medio siglo han resultado un enorme obstáculo para el país. En 1926, el principal ascendía a 5'398,570 libras esterlinas. La deuda total, incluidos los intereses, ascendía a la fantástica cantidad de, aproximadamente, ciento veinticinco millones de dólares. Todo este costo produjo poco beneficio a los ciudadanos de Honduras, en gran parte a consecuencia de la manipulación de individuos poco escrupulosos en ambos lados del Atlántico.

En 1887, el cónsul general de Honduras en Londres obtuvo una concesión para terminar el ferrocarril, que incluía estipulaciones para la liquidación de la deuda exterior pendiente, pero este proyecto fracasó por falta de

fondos.

Durante el decenio siguiente, Washington S. Valentine obtuvo sucesivamente varias concesiones para terminar el ferrocarril y consolidar la deuda. Hubo un momento en el que logró captar el interés de los que respaldaban el New York Central Railroad y con Chauncey M. Depew, John Jacob Astor y otros, formó el Honduras Syndicate, al que se hizo la concesión en 1894. No obstante, esta aventura fracasó, pues tan pronto como se supo que los multimillonarios de New York se habían comprometido a solucionar el problema de la deuda extranjera, el valor de los bonos en el mercado subió muchísimo. Al final del siglo, este sindicato obtuvo una nueva concesión que lo eximía de la obligación de arreglar la deuda extranjera, pero arrendándole el ferrocarril con la condición de que continuara la construcción hasta Comayagua, la antigua capital. A pesar de las prórrogas, el sindicato no construyó la línea como estipulaba la concesión, siendo el resultado que el gobierno tomó finalmente posesión del ferrocarril.

En 1908, el Consejo de la Corporación de Tenedores Extranjeros de Bonos, apoyado diplomáticamente por el gobierno inglés, redactó un contrato para la consolidación de la deuda. El ministro de los Estados Unidos en Honduras, considerando onerosas las condiciones de este contrato, aconsejó al gobierno hondureño que no lo aceptara. Entonces, el Departamento de Estado, encabezado por el secretario Philander C. Knox, que buscaba la manera de conseguir, empleando la "diplomacia del dólar", el control de los asuntos financieros de los países del Caribe, procuró interesar a ciudadanos de los Estados Unidos

para que ofrecieran un plan que permitiera consolidar la deuda exterior. Con el tiempo, J. Pierpont Morgan and Company y otros banqueros, en consulta con los tenedores de bonos ingleses, convinieron comprar los bonos antiguos al precio de quince libras esterlinas en efectivo por cada cien libras de bonos con los intereses atrasados, siempre que se hiciera una liquidación satisfactoria de la deuda entre los gobiernos de los Estados Unidos y Honduras. Finalmente el gobierno de Honduras y los banqueros firmaron un contrato de préstamo para la emisión de bonos de 5% por un valor de \$10'000,000, de los cuales, los banqueros convinieron quedarse inmediatamente \$6'354,000, principalmente para suministrar dinero con el que comprar los bonos antiguos, pero también para financiar la construcción del ferrocarril.

El 10 de enero de 1911, luego de prolongadas negociaciones, firmaron el secretario Knox y el ministro de Honduras un convenio que daba como garantía del pago del empréstito los ingresos aduanales. El convenio estipulaba también que Honduras no aumentaría sus derechos de importación o exportación u otros aranceles determinados sin consultar a los Estados Unidos; que sería elegido un recaudador general de aduanas de una lista de nombres presentada por el agente fiscal, y aprobada por el presidente de los Estados Unidos, y que, si bien Honduras se comprometía a prestar a este funcionario una protección amplia, los Estados Unidos por su parte "proporcionarían también la protección que consideraran necesaria". La oposición del congreso hondureño, que sostenía que el presidente estaba "vendiendo el país a los extranjeros",

hirvió de indignación. Este marco contribuyó a avivar las llamas de un levantamiento revolucionario que había estado incubándose desde hacía mucho tiempo.

Zemurray en la revolución, la política y las finanzas

El jefe de esta revolución era el expresidente Manuel Bonilla, que había vivido en Belice, Honduras Británica, desde su derrocamiento en 1907. Entre los que le ayudaron había varios norteamericanos. El más conspicuo de ellos era el desacreditado general Lee Christmas, un antiguo conductor de locomotora en Guatemala, hombre “totalmente desprovisto de todos los artificios de la vida” que “lucharía con cualquiera viendo caer al suelo una moneda”; el último de los llamados “soldados de fortuna”. Se ha afirmado con frecuencia que la revolución fue financiada en Nueva Orleans y apoyada por la colonia norteamericana de la Costa Norte. Esto alude principalmente a Sam Zemurray, el cual, deseando obtener de Honduras amplias concesiones que le permitieran la libre importación de material ferroviario, no miraba con buenos ojos la posibilidad de que el país cayera en manos de los banqueros y pignorara una buena parte de su riqueza, entre ellas los ingresos aduanales, para pagar a Morgan and Company.

En la víspera de la Navidad de 1910, el yate *Hornet*, que había comprado Bonilla con dinero prestado por Sam Zemurray, se reunió secretamente frente a Nueva Orleans con el propio buque del financiero, y de éste, pasaron a bordo del primero el general Bonilla, Lee

Christmas y su segundo, *Machine Gun* Malony; una caja de fusiles, 3,000 cartuchos y una ametralladora. Inmediatamente zarpó el barco rebelde para Roatán y después para Trujillo. El 10 de enero "capturó" el después histórico puerto, en el mismo día en el que se firmaba en Washington el Convenio Paredes-Knox; sin embargo, iba siguiéndole el crucero estadounidense Tacoma, que le impidió realizar otras operaciones.

Si bien el gobierno hondureño se benefició de este acto del Tacoma, tropezaba con el obstáculo de las órdenes dadas por los comandantes de los buques de los Estados Unidos e Inglaterra, de restringir las tropas del gobierno a una zona neutra separada de su base de aprovisionamiento. El 28 de enero cablegrafió el presidente Dávila al presidente William Howard Taft lo que sigue:

El gobierno está resuelto a aprobar el convenio y el empréstito. A ese fin, es necesario que se suspendan las hostilidades para evitar un inútil derramamiento de sangre. Si Su Excelencia puede prestar su valiosa intervención para la terminación de la guerra, el pueblo y el gobierno de Honduras tendrán un motivo más para sentirse agradecidos a los Estados Unidos y a su digno Primer Magistrado por el gran interés que se toman por la tranquilidad y la prosperidad de este país.

Al día siguiente suplementó el presidente de Honduras el comunicado anterior con un segundo cable, en el cual pedía al gobierno de Estados Unidos que interviniera como árbitro y prometía entregar las riendas del gobierno

a cualquier persona —que no fuera entonces un candidato a la presidencia— que designara el gobierno de Estados Unidos.

El 31 de enero el Congreso hondureño, que había sido invadido por los ciudadanos que amenazaban con dar muerte a los que ratificaran la propuesta, rechazó el Convenio Paredes-Knox por una mayoría abrumadora. La política general de la "diplomacia del dólar" y los detalles particulares del Convenio Paredes-Knox se criticaron enérgicamente también en los Estados Unidos, con el resultado de que tampoco el Senado de este país ratificó el convenio. Además, poco antes de que el Congreso hondureño rechazara el convenio, Morgan and Company había externado que no estaba dispuesta a tomar los bonos.

El gobierno de Estados Unidos ordenó entonces a Thomas G. Dawson, cónsul en Puerto Cortés, que actuara como árbitro entre los bandos contendientes. El 21 de febrero recibió a bordo del Tacoma a los representantes del gobierno y de los revolucionarios. Dos semanas después, de los tres candidatos presentados por cada bando eligió al Dr. Francisco Bertrand, favorecido por los revolucionarios, para que actuara como presidente provisional. Inmediatamente presentó su dimisión el presidente Dávila, y después, el 31 de octubre se llevaron a cabo las elecciones por las cuales fue debidamente elegido presidente el general Manuel Bonilla Chirinos.

Con el partido revolucionario en el poder, Zemurray ejercía una influencia considerable en Honduras. En lugar de ocuparse exclusivamente de comprar y exportar

plátanos —como hacían los propietarios de buques del siglo xix—, sus intereses en el país se ramificaron en muchas direcciones. Comprendiendo bien las condiciones del país y disfrutando la amistad del presidente Bonilla, sirvió de intermediario para la negociación de empréstitos y obtuvo concesiones del gobierno.

Siete meses después de la expedición del Hornet, fue autorizado por Honduras para negociar un empréstito de \$500,000 con los banqueros de los Estados Unidos para pagar los gastos de la revolución. Su intención era hacer seguir este empréstito preliminar por otro mayor de seis a diez millones de dólares, el cual ocuparía el lugar del anteriormente proyectado empréstito de Morgan, y un convenio que careciera de alguna de las características desagradables del negociado por Paredes y Knox, al que se había opuesto el Congreso hondureño. Aunque estaba en contacto con la legación de los Estados Unidos y con el Departamento de Estado, actuó en un grado considerable, con absoluta independencia de ambos. Con todo, estaba resuelto a proteger el empréstito de tal manera que los Estados Unidos garantizaron los derechos de los banqueros, incluso por la fuerza, si fuera necesario.

El Whitney Central Trust and Savings Bank de Nueva Orleans, que debía ser uno de los bancos que manejaran el empréstito mayor, hizo arreglos provisionales para conseguir los \$500,000 preliminares. El banco por sí mismo pensaba invertir \$100,000; su vicepresidente, Sol Wexler, y otra persona, otros \$100,000; Bradley W. Palmer, consejero de la United Fruit Company, otros \$100,000, y algunos individuos de Chicago el resto. Al parecer

Zemurray se excedió en su celo por obtener el empréstito mayor, teniendo en cuenta la oposición que había despretado hacia tan poco tiempo el proyectado empréstito de Morgan. Al fracasar sus negociaciones, J. B. Wright, de la Sección de Asuntos Latinoamericanos del Departamento de Estado de los Estados Unidos, dijo: "No obstante, estoy convencido de que un representante de los banqueros que no tuviera intereses en Honduras y que pudiera trabajar en estrecha armonía y entendimiento con la legación de Tegucigalpa, tendría éxito en sus negociaciones y conseguiría un contrato de empréstito satisfactorio mucho mejor que el señor Zemurray".

La United Fruit Company penetra en Honduras

Si bien Zemurray no consiguió negociar este empréstito, en gran parte a causa de su petición simultánea de otro mayor, sí tuvo éxito en conseguir concesiones para sí mismo y para otras personas. En 1927 escribía lo que sigue Mario Rivas, director de *Renacimiento*, periódico de Tegucigalpa:

La revolución de 1911 en Honduras contó con la ayuda de los Estados Unidos para derribar el gobierno legal de Dávila, y tan pronto como los rebeldes ocuparon el poder, hicieron a compañías norteamericanas las concesiones más onerosas que este país haya conocido jamás, entre ellas la exención de pagar determinados impuestos y otras por el estilo.

Del gobierno de Bonilla, Zemurray consiguió varias

concesiones nuevas y revisiones de las antiguas, entre ellas el arriendo de otras 10,000 hectáreas de tierra (Decreto N° 78 del 4 de marzo de 1912) y la "habilitación" del puerto de Omoa (Decreto N° 68 del 5 de marzo de 1914). Actuó también como una pantalla de la United Fruit Company, permitiéndole establecerse en Honduras. Antes de 1912, la United, como las pequeñas compañías navieras, se había limitado simplemente a comprar pequeñas cantidades de bananos a los plantadores nacionales. Más adelante, una cadena de sucesos comenzaría el 8 de abril de 1912, cuando el segundo de Zemurray, H. V. Rolston, vicepresidente de la Cuyamel Fruit Company, obtuvo una concesión muy liberal para construir un ferrocarril y hacer plantaciones cerca del puerto de Tela, que está entre las esferas de influencia de Zemurray y los Vaccaro. Dos meses después, Rolston traspasó esta concesión a Zemurray, y el 4 de marzo de 1913, este último la cedió a la Tela Railroad Company, subsidiaria de la United Fruit Company, organizada para explotar esta concesión. Otra valiosa concesión obtenida bajo el régimen del presidente Bonilla está hoy en manos de la Trujillo Railroad Company, también subsidiaria de la United.

Si bien el segundo período de la explotación del banano puede decirse que empezó hacia 1902 con los trabajos iniciales de Streich y los Vaccaro, no estuvo en pleno desarrollo sino hasta el año de 1913, fecha en la cual todas las principales regiones productoras de bananos de la costa norte estaban ya ocupadas por cuatro compañías fruteras norteamericanas. Desde la frontera con

Guatemala hasta el puerto de Omoa —y después hasta la orilla izquierda del río Ulúa— se extendía la esfera de influencia de la Cuyamel Fruit Company de Zemurray. Otras propiedades muy ricas, al otro lado del Ulúa y hasta treinta millas al este, estaban bajo la férula de la Tela Railroad Company. Cuarenta millas más al este, los Vaccaro estaban explotando sus propiedades con una salida al mar en La Ceiba. (La Vaccaro Brothers and Company fue reorganizada en 1924, formándose la Standard Fruit and Steamship Company, y en 1926 se hizo cargo de esta última la Standard Fruit Steamship Corporation). A unas sesenta millas al este del cuartel general de los Vaccaro, la Trujillo Railroad Company estaba empezando la explotación de sus fértiles y extensas tierras.

Dos de esas empresas —la Tela Railroad Company y la Trujillo Railroad Company— han sido siempre subsidiarias de la United Fruit Company. En mayo de 1918 la *Revista Económica de Tegucigalpa* publicó que con ellas estaban unidos los Vaccaro y la Cuyamel en un vasto trust. Fuera o no cierto esto en un primer momento, es seguro que antes de que transcurriera mucho tiempo, Zemurray se convirtió en un enérgico adversario de la United. Por otro lado, el doctor Ángel Zúñiga Huete, candidato liberal derrotado a la presidencia de Honduras en 1933, ha afirmado la creencia de muchos de que existen estrechas conexiones entre la United y la Standard. Es indudable que los recientes acontecimientos, como el arreglo con respecto a México, del que nos ocuparemos en el capítulo xi muestran que esas compañías tienen por lo menos determinados convenios entre ellas para su

trabajo.

La expansión de la United Fruit Company

En 1912, mientras Rolston intentaba obtener la concesión Tela, la United Fruit Company puso en cultivo seis mil acres de bananos. En 1914, un año después de la adquisición de las concesiones de Tela y Trujillo, las tierras cultivadas por la United, de su propiedad, ascendían a quince mil acres, o sea aproximadamente la mitad de sus cultivos bananeros en Guatemala y Panamá, y un tercio de sus extensos cultivos en Costa Rica. Por espacio de cinco años continuaron las subsidiarias de la United cultivando aproximadamente la misma extensión de tierra. Para 1919 eran trabajados doce mil acres de tierras nuevas, en 1920 quince mil, en 1922 otros quince mil acres y en 1923 veinte mil. Por consiguiente, en 1924, diez años después, las compañías ferroviarias de Tela y Trujillo estaban en pleno desarrollo, y los cultivos de bananos de la United en Honduras ascendían en total a 87,800 acres, o sea tres veces la extensión de sus cultivos en Colombia y Guatemala, y cinco veces sus cultivos en Panamá y Costa Rica —habiendo descendido sus cultivos bananeros en esta última república de 47,723 acres en 1913 a 17,575 en 1924.

Es evidente que el progreso más conspicuo de la United durante el decenio 1914-1924 se realizó en Honduras. Hacia este último año, los cultivos bananeros hondureños no sólo triplicaban con creces los de cualquier otro país, sino que, como consecuencia de su construcción de

ferrocarriles bananeros, edificios para oficinas, hospitales, campamentos, talleres, sistemas de abastecimiento de agua y electricidad, lavanderías, calles, puentes, líneas telefónicas, etc., el valor total de sus tierras e instalaciones, sólo en Honduras, había subido hasta \$26'000,000, cifra que debe compararse con sus inversiones de \$9'000,000 en Costa Rica y de \$6'500,000 en Colombia.

La United Fruit Company se ha desarrollado más en Honduras que en ningún otro país, debido en gran parte a la extensión y a la buena calidad de las tierras dedicadas al cultivo del banano. Del total de 400,000 acres de posesiones en tierras, tanto explotadas como sin explotar, por lo menos 175,000 se obtuvieron sin ningún costo para la compañía, como una subvención por la construcción de los ferrocarriles, cuya utilidad dudosa para la nación examinaremos más adelante.

Lotes alternados

Esta vasta extensión de tierra no fue concedida a los ferrocarriles en enormes bloques macizos. Cuando la nación promulgó en 1895 una ley agraria estipulando, de una manera análoga a la Ley de Asentamientos Rurales (Homestead Act) de los Estados Unidos, conceder el uso de las tierras a los que se comprometieran a explotarlas, estableció el principio de que esas concesiones se harían en lotes alternados, uno para el beneficiario y el otro que retendría o vendería el gobierno. Este principio de división de las tierras se observó también en las

concesiones a las compañías constructoras de ferrocarriles, impidiendo así, supuestamente, a compañías extranjeras adquirir toda la tierra y ejercer un control completo en cualquier región dada. Con arreglo a esas concesiones fueron cedidas a las compañías de 250 a 500 hectáreas por cada kilómetro de ferrocarril construido, estando la tierra en lotes de 4,000 o 5,000 hectáreas, con un lote alternado reservado para la nación por cada dos lotes concedidos a una compañía. El gobierno esperaba que esos lotes alternos reservados fueran arrendados a ciudadanos hondureños a cambio de una pequeña renta legal.

No obstante, las compañías fruteras deseaban apoderarse también de esas tierras, pues encontraban preferible explotar extensas regiones contiguas siempre que era posible, en lugar de extender sus actividades a distintos lugares. Durante la presidencia del general López Gutiérrez, el ministro de Obras Públicas arrendó muchas de esas tierras a personas favorecidas por él, al precio nominal de aproximadamente un centavo por acre y por mes. Luego, las dos subsidiarias de la United, y también la Vaccaro Brothers and Company, compraron a esas personas los derechos de arrendamiento de los bloques deseados. La legalidad de esas transferencias de propiedad se ha debatido durante muchos años. En 1930 el Congreso anuló 74 resoluciones del Poder Ejecutivo durante la administración del general López Gutiérrez, basándose en que no estaban firmadas por el Presidente. Sin embargo, este decreto no fue publicado en la *Gaceta Oficial* hasta casi dos años después. Cuando se hizo

finalmente la publicación, la lista que lo acompañaba reveló que el Congreso había negado los derechos de propiedad de las compañías sobre 119,768 hectáreas, o sea casi 300,000 acres, que habían estado explotando durante el último decenio por lo menos.

Aparte de la cuestión de la legalidad de las transferencias individuales, muchas personas resentían el hecho de que las compañías habían engañado al país apoderándose, a través de intermediarios, de los bloques alternados que el gobierno se había propuesto impedir que cayeran bajo su control. En consecuencia, en junio de 1930, el Congreso aprobó algo que equivalía a un impuesto especial sobre esos lotes alternos de \$12 anuales por hectárea, que desde otro punto de vista no era un impuesto, sino un aumento muy considerable en la renta que debía percibir el gobierno por las tierras arrendadas. Las compañías fruteras protestaron y llevaron la cuestión a la Suprema Corte de Honduras. Esta última sostuvo la afirmación de las compañías de que la medida era evidentemente parcial e ilegal. Una propuesta concerniente a esos impuestos había sido utilizar los fondos obtenidos de esa manera para redimir el Ferrocarril Nacional, cuestión que examinaremos más adelante.

La competencia de Honduras

Costa Rica había tropezado con el obstáculo de que ninguna compañía podía competir con la United. Superficialmente, podría parecer que Honduras había sido más afortunada a ese respecto; sin embargo, es evidente

que la competencia que ha existido entre la United, la Cuyamel y los Vaccaro no ha sido de una índole que beneficie a los agricultores privados, por la sencilla razón de que las diversas compañías no compran fruto en los mismos lugares. Cada una de ellas controla su propio distrito, cada una transporta los bananos en su propio ferrocarril hasta el puerto que está bajo su control y los exporta en sus propios barcos. El plantador que vive más allá de La Ceiba ha estado tan por completo bajo el control de Vaccaro Brothers and Company como el plantador del río Negro ha sido dominado por la Trujillo Railroad Company, y el plantador a lo largo del Ferrocarril Nacional ha estado a merced de la Cuyamel. Pero a pesar de ello, hubo un tiempo en el que la Cuyamel compraba algunos bananos en el valle de Ulúa a algunos plantadores que antes habían vendido su fruto a la Tela Railroad Company.

Con la excepción que antecede, puede decirse que la competencia por la compra del fruto a los plantadores privados no ha existido prácticamente en Honduras, ya que las grandes compañías han concentrado sus compras en sus propias esferas de influencia. No obstante, ha habido otras dos clases de competencia: la lucha por conseguir favores y concesiones del gobierno y la competencia muy real entre la United y la Cuyamel en los mercados de Estados Unidos. La política costarricense ha sido influida por una importante compañía frutera; Honduras, por otro lado, se ha visto desgarrada por los intereses antagonicos de varias compañías, cada una de las cuales procuraba conseguir para sí misma los favores del gobierno. Se admite de una manera general que la Cuyamel

ha sido favorecida por los Rojos (los liberales) y la United por los Azules (los conservadores). Un bocado que ha aguzado los apetitos de ambas compañías ha sido el de las ricas tierras no explotadas aguas arriba del río Ulúa; otro el del Ferrocarril Nacional, de cuya suerte nos ocuparemos en un momento.

Ciertos factores han inclinado a muchos electores hondureños y a sus representantes en el Congreso en favor de la Cuyamel y contra la United, entre ellos se incluyen la norma de la Cuyamel de hacer préstamos a los plantadores privados, la menor importancia de los negocios de las factorías de sus propios plantíos, y el contacto personal con Zemurray, que contrastaba con el control ausente de la United desde Boston.

La disputa fronteriza entre Honduras y Guatemala

Lo que halagó más al nacionalismo hondureño fue el hecho de que la Cuyamel apoyara a la nación en la disputa fronteriza con Guatemala. Si bien esta disputa, que data de hace un siglo, tuvo su origen en la vaguedad de las fronteras originales de las antiguas provincias españolas, se agudizó durante los últimos años a consecuencia de las actividades económicas de la United y Cuyamel, la primera apoyada por las concesiones de Guatemala y la segunda por las de Honduras. Se hicieron varias tentativas para zanjar la cuestión, afirmando cada una de las repúblicas su soberanía sobre territorios que no esperaba obtener. El territorio seriamente disputado consistía, sin embargo, en aproximadamente unas dos mil millas

cuadradas entre el río Motagua y la vertiente de la sierra del Merendón, dos líneas de frontera naturales que corren del suroeste al noroeste. La principal línea de los Ferrocarriles Internacionales de Centroamérica (irca) va desde Puerto Barrios, Guatemala, remontando la orilla noroccidental del río Motagua por espacio de unas 64 millas y luego cruza el río sobre el puente El Rico para penetrar en un rincón de esta región disputada. Con el irca se conectan en el disputado lado sureste del río, unos cincuenta kilómetros de líneas ferroviarias que pertenecen a la United Fruit Company. (Véase el mapa de Honduras en la p. 114.)

En tanto que las actividades bananeras y ferroviarias de la United Fruit Company se han ido extendiendo en esta región hacia el este, desde Guatemala, las actividades análogas de la Cuyamel Fruit Company se han dirigido hacia el oeste desde Honduras. Entre las montañas y el mar, a unas diez millas de Puerto Cortés, se encuentra el puerto de Omoa, al oeste del cual Streich arrendó en 1902 cinco mil hectáreas de tierra. Como se ha dicho ya, esas tierras fueron después cedidas a la Hubbard-Zemurray Steam Ship Company.

En 1911, año de conformación de la Cuyamel Fruit Company, esta empresa obtuvo una nueva concesión que le permitía arrendar otras diez mil hectáreas de tierras nacionales entre sus antiguas propiedades y la "frontera guatemalteca". Posteriormente los ingenieros de la compañía delimitaron lotes de tierra sobre las orillas del río Motagua. Dos años después, en 1913, un representante de la Cuyamel Fruit Company buscó la manera de obtener

de Guatemala el derecho a construir treinta millas de ferrocarril, y tras dos años de negociaciones, el gobierno se negó a hacer la concesión, pero le permitió a la compañía continuar su ferrocarril una milla más hasta la población de Cuyamelito.

La compañía construyó enseguida la milla adicional, pero no se limitó a esto. No buscando ya la autorización de Guatemala, continuó la construcción de su ferrocarril al amparo de la protección armada de Honduras sobre tierras que Guatemala había concedido a otros intereses. Guatemala estorbó en seguida la construcción con el apoyo de la United Fruit Company, del mismo modo en que lo había hecho Costa Rica cuando la American Banana Company estaba extendiendo sus operaciones a través de otra frontera internacional.

Honduras y Guatemala habían convenido en el tratado de 1914 tener en cuenta, al hacer la demarcación de la frontera, la extensión de las provincias de Guatemala y Honduras en la época en que se declaró la Independencia en 1821. En 1918-1919 fueron invitados a Washington representantes de los dos gobiernos para examinar sus discrepancias bajo la mediación del Departamento de Estado. Se presentó entonces una gran cantidad de documentos y mapas históricos. Honduras basaba su reclamo principalmente sobre el principio de derecho de la época colonial, en tanto que Guatemala basaba su derecho, en gran parte, en el control, especialmente durante los últimos años. Este último país afirmaba que había hecho 71 concesiones en esta región sin que hubiera protestado Honduras, y algunas de ellas fueron realizadas a favor de

la United Fruit Company. Quedaba aún por hacer la resolución permanente de la disputa.

En 1924, el gobierno de Guatemala hizo a la United Fruit Company una concesión —por 25 años— de tierras no ocupadas en ambas orillas del río Motagua, desde el puente de El Rico hasta el mar, una distancia de unas 64 millas. Esta concesión no fue aprobada por la legislatura sino hasta 1927. Durante este tiempo, la hostilidad contra la United Fruit Company aumentó en Honduras, no sólo porque los hondureños y la Cuyamel Fruit Company alegaban derechos sobre porciones de esta tierra, sino principalmente porque se temía que esto impidiera conseguir las ambiciones nacionalistas de Honduras. La Liga Nacional de Defensa de este país, compuesta en gran parte por estudiantes, dirigió una comunicación a la United Fruit Company pidiéndole que renunciara a su concesión, obtenida en Guatemala. Tanto la United como la Cuyamel hicieron públicas sus respectivas posiciones. La United, que tenía propiedades en las dos repúblicas, notificó al presidente de Honduras su posición neutral, declarando que "La United Fruit Company respetará cualquier decisión o arreglo que se haga, ya sea temporal o permanente, confiando plenamente que continuará disfrutando en el futuro, como en el pasado, de la confianza de los gobiernos de los tres países en los cuales trabaja".

Por otro lado, la Cuyamel Fruit Company, que no tenía ninguna propiedad en Guatemala, apelaba al nacionalismo hondureño en los términos que siguen:

La Cuyamel Fruit Company está dispuesta y desea

cooperar y ayudar por todos los medios a su alcance al gobierno de Honduras, en cualquier situación en que se encuentre. En lo que respecta a la disputa fronteriza con Guatemala, con el fin de que, como desea la compañía, el resultado de la controversia pueda ser un merecido triunfo hondureño y que Honduras no pierda una sola pulgada de tierra, no sólo en la faja disputada sino también en cualquier zona hondureña no en disputa.

A consecuencia de un avance de Honduras dentro de la región disputada, en 1927, y de la amenaza de represalias por parte de Guatemala, los Estados Unidos intentaron mediar de nuevo. El resultado fue la conferencia Cuyamel de 1928, bajo la mediación de Roy David, ministro de los Estados Unidos en Costa Rica. Guatemala aceptó la sugerencia del secretario de Estado de los Estados Unidos de que la disputa se sometiera, sin reserva de ninguna clase, al Tribunal Centroamericano, el cual consideraría el control de Guatemala sobre el valle del río Motagua. Por otro lado, Honduras, basando su posición en reclamaciones de jure, no quería ampliar el alcance del arbitraje y se negó dos veces a aceptar esta sugerencia. Con todo, estaba dispuesta a someter el asunto al arbitraje de uno de los miembros de la Corte Permanente de Justicia Internacional, que sería nombrado por el presidente de los Estados Unidos.

Mientras en 1930 representantes de los dos países negociaban un tratado para el arreglo permanente de la disputa, corrió el rumor de que cada uno había penetrado

en territorio bajo control del otro. Los respectivos gobiernos negaron prontamente esos rumores y con el tiempo, el asunto fue zanjado por un tribunal de arbitraje especial, autorizado para mediar en esta controversia por el tratado de julio de 1930 entre Honduras y Guatemala. En enero de 1933, el presidente de la Suprema Corte de los Estados Unidos, presidente de este Tribunal Especial de Arbitraje, Hughes, entregó el laudo "esencialmente sobre la base del *statu quo* de operación". Este documento, que negaba la mayor parte de las pretensiones de los dos países, representaba un compromiso que "juzgaba equitativo". Concedía a Guatemala la orilla izquierda del río Motagua y también la orilla derecha hasta donde hubiera tomado el control de buena fe. Con todo, sobre la costa, los distritos de Omoa y Cuyamel, que habían estado administrados durante mucho tiempo al amparo de las leyes de Honduras, fueron asignados definitivamente a esta última república. Se nombró una comisión de cinco ingenieros para que fijara la frontera.

Si bien esta disputa había existido anteriormente con absoluta independencia de las dos compañías fruteras norteamericanas, se intensificó por sus intereses rivales. No obstante, es difícil descubrir si las compañías tenían más deseo de utilizar los gobiernos para alcanzar sus fines económicos, que los gobiernos de utilizar las compañías para alcanzar sus fines políticos. Muchas de las tierras del distrito de Cuyamel se han agotado después de dos decenios de explotación; hace algunos años fueron abandonadas tanto las plantaciones de bananos como el ferrocarril que las servía.

La disputa fronteriza de Nicaragua

Aunque Zemurray fue considerado como partidario de Honduras en la controversia con Guatemala, en otra disputa de fronteras, en el otro lado de la República, desempeñó el papel contrario.

La Louisiana Nicaragua Lumber Company tenía una concesión para explotar valiosos bosques en la costa del Caribe que habían sido concedidos primero a Lomax S. Anderson en 1905. La quinta parte septentrional de esta enorme extensión de tierra, situada en Mosquitia, entre el Patuca y el Segovia, cayeron bajo la jurisdicción de Honduras cuando en 1906 el rey de España entregó un arbitraje en el que decidía que este último río sería la frontera entre Honduras y Nicaragua. Cuando el Congreso hondureño autorizó a los que poseían tierras en la región a inscribirlas en Honduras, la compañía maderera no lo hizo; no obstante, después, al aparecer un rival con potencia, solicitó y obtuvo una prórroga del plazo para registrar esta propiedad. Por este acto reconocía concretamente la compañía la soberanía de Honduras en dicha región.

El presidente de Nicaragua aceptó en 1911 la decisión del rey de España. Sin embargo, la prensa se opuso y, finalmente, el gobierno se negó a sancionar la demarcación de la frontera de acuerdo con el laudo. Estando aún sin zanjar esta controversia, en 1925, Joseph West Montgomery, representando a Samuel Zemurray, que formaba parte de la Louisiana Nicaragua Lumber Company, subsidiaria de la Cuyamel, obtuvo una nueva concesión en Nicaragua que abarcaba la parte de las

tierras de Anderson que se encuentra en la disputada región de Mosquitia y que la compañía maderera había inscrito ya en Honduras. En respuesta a los ataques de la prensa hondureña, Zemurray dijo que esto se había hecho porque, debido a la nueva discusión en Nicaragua que ponía en tela de juicio la decisión arbitral, los banqueros insistían en que se revalidara la concesión. En lo que respecta a este desprecio de los derechos de Honduras según el laudo del rey Alfonso, el gobierno protestó luego ante Zemurray y ante Nicaragua. Zemurray descubrió además que tendría que renunciar a sus pretendidos derechos sobre esas tierras obtenidas gracias a esta concesión disputada antes de que Honduras le concediera derechos valiosos que estaba buscando en otra parte.



Honduras

CAPÍTULO V

El poder por medio de concesiones

Zemurray explota el Ferrocarril Nacional de Honduras

En el estudio que antecede, de la lucha por poder y privilegios en Costa Rica y Honduras hemos hecho observar el valor estratégico de las concesiones; el cual es aún más evidente si examinamos la batalla que se ha estado librando en Honduras por conseguirlas durante los últimos quince años.

No sólo las tierras mejores sino también el Ferrocarril Nacional avivaban el apetito de las dos compañías fruteras rivales. En 1914, Minor C. Keith negoció una concesión con el gobierno de Bonilla por la cual, a cambio de conseguir la consolidación de la deuda exterior y entregar al gobierno \$400,000 inmediatamente y \$1'000,000 adicionales durante un período de cuarenta años, con el 5% de interés, el empresario tomaba en arriendo por 99 años el ferrocarril ya construido y lo continuaría hasta la costa del Pacífico. La muerte del presidente Bonilla puso obstáculos al cumplimiento del plan propuesto.

Samuel Zemurray obtuvo después ventajas sobre Minor C. Keith. En 1920 entregó Honduras el Ferrocarril Nacional a una de las compañías de Zemurray por el muy discutido Contrato de Anticresis, el cual se hizo con la Compañía Agrícola de Sula el 30 de marzo y después fue traspasado a la Cortés Development Company, otra subsidiaria de Cuyamel. Mientras el Ferrocarril Nacional había estado administrado por el gobierno, se habían

vuelto a poner 59 millas de vía, se había construido un puente de acero, con un tramo de 100 pies y otro de 400 pies, sobre el río Ulúa en Pimienta.

¿Por qué, pues, esta nueva aventura en la administración privada? El ingeniero Rubén Bermúdez, que era superintendente en 1919 y presidente de la Comisión Auditora en 1924, ha sostenido que Zemurray decidió obtener el control del Ferrocarril. Es muy probable que esto fuera cierto. Menos segura, pero dentro de lo posible, es la explicación de Bermúdez del método empleado por Zemurray para obtener este medio de transporte tan deseado. La táctica, afirma Bermúdez, fue reducir los avisos de corta de bananos, rechazar una buena parte del fruto, reducir el precio de compra del mismo y negarse a hacer préstamos a los plantadores hasta que muchos de ellos, desalentándose, abandonaran sus plantaciones. El resultado fue que el Ferrocarril, a consecuencia de la disminución de sus ingresos por el transporte de mercancías y pasajeros, no pudo cubrir sus gastos y tuvo que dirigirse a la Cuyamel en busca de ayuda financiera. Cualesquiera que fueran los métodos empleados para obtener el Contrato de Anticresis, parece seguro que los cargos de Bermúdez, en cuanto a las repetidas violaciones en el cumplimiento del contrato, son fundados.

De acuerdo con este nuevo contrato, la compañía accedía a conceder al gobierno, por el uso del Ferrocarril Nacional, un crédito en cuenta corriente por un millón de dólares, y el gobierno accedía a que, hasta que fuera liquidado este crédito, la compañía administrara el Ferrocarril. Como administradora en nombre del gobierno, la

compañía se comprometió a utilizar este crédito con prudencia, aplicándolo exclusivamente a la reparación, construcción, reconstrucción, equipamiento, pago de derecho de paso y, en caso de que quedara algún saldo restante, a la prolongación del Ferrocarril Nacional, de modo que sin exceder el importe del crédito y en un período de tres años, el Ferrocarril estuviera completamente reparado y en estado de prestar un servicio eficiente. Se estipulaba, además, que después de pagar los gastos de administración, las ganancias netas deberían utilizarse, primero para el pago preferente del interés sobre el crédito, y después a reducir el crédito propiamente dicho. Además, estaba convenido que si después de transcurridos tres años el Ferrocarril no revelaba una ganancia neta de por lo menos el 10%, se revisaría la tarifa sobre la caña de azúcar para asegurar ese porcentaje de utilidad.

Durante los cuatro primeros años de administración, la compañía llevó a cabo algunas mejoras reales; reparó toda la línea y le puso durmientes nuevos, puso 18.6 millas de carriles, construyó un nuevo puente de cemento de 400 pies, compró equipo nuevo, hizo un repaso a fondo de los talleres mecánicos e instaló máquinas movidas por electricidad. No obstante, excedió los gastos que la había autorizado a realizar el Contrato de Anticresis. En 1926, seis años después de la rectificación dicho documento, la cantidad adeudada a la compañía, en lugar de haberse reducido, había subido hasta \$1'530,616.30, o sea, la mitad más de lo que el contrato permitía.

A pesar de la estipulación explícita de que los gastos en "reparar, construir y reconstruir" el Ferrocarril deberían

cargarse a la cuenta del crédito de un millón de dólares, la compañía, como administradora, desembolsó \$198,263.09 en 1922-1923 de las ganancias brutas del Ferrocarril para pagar partidas como colocación de durmientes, de balasto —que es la capa de grava para asentar las vías— y trabajos en puentes. Este procedimiento no autorizado agotó las ganancias del Ferrocarril en perjuicio de los gastos administrativos legítimos y de liquidación del crédito del millón de dólares. La compañía puso en los libros que abrió específicamente, una “cuenta de material” bastante anómala. El 1º de julio de 1926, los costos de compra de materiales y el interés sobre los mismos formaban \$244,504.68 de la suma que el Ferrocarril aún debía a la compañía. El crédito y los intereses impagados representaron los restantes \$1'286,111.62. Si bien en diferentes épocas se hicieron pagos de intereses en la cuenta de crédito del millón de dólares, y en la cuenta de material, el Ferrocarril le debía a la compañía en 1928 \$1'316,650, según la contabilidad de esta última.

Así, manteniendo el ferrocarril en deuda, la Cuyamel pudo retener en sus manos este importante anexo de sus empresas bananeras y azucareras. Con el sistema de contabilidad empleado, las utilidades netas del Ferrocarril eran insignificantes, pues ascendieron a sólo \$2,400, entre 1926 y 1927, después de pagar los intereses sobre el crédito del millón de dólares. En 1924, Bermúdez, como presidente de la Comisión Auditora, después de hacer observar que la caña de azúcar era la responsable de un déficit de 10 a 15 por ciento, sugirió aumentar la tarifa sobre la misma de 70 a 80 centavos por tonelada, aunque

se necesitaban 90 centavos para satisfacer la necesidad sentida. Este plan no fue del agrado de la Cuyamel, que era la principal embarcadora de azúcar. Refiriéndose al resultado de su sugerencia, Bermúdez dijo que, "naturalmente, la compañía, en lugar de conceder atención al auditor en su demanda, dio los pasos necesarios para conseguir el traslado del INCÓMODO auditor".

Al año siguiente no era ya el auditor. Más críticas se hicieron de la construcción y explotación de las llamadas "líneas clandestinas" por la Cuyamel, que de su administración del Ferrocarril Nacional. El artículo 48 de la Ley Agraria estipula que:

En una zona de 40 kilómetros a cada lado de un ferrocarril nacional, construido o en proyecto, nadie puede construir un ferrocarril privado. Cualquier ramal, subramal, o apartadero, necesario para la explotación de una plantación situada en la zona antes mencionada, formará parte del ferrocarril nacional, estará unido a él, y su trazado y su plan deberán presentarse previamente a la aprobación del gobierno, el cual fijará las condiciones de explotación.

Violando este artículo de manera flagrante, la Cuyamel había construido líneas secundarias en propiedades privadas de los distritos de Choloma, San Pedro Sula y Villanueva, bastante dentro de la zona de 40 kilómetros del Ferrocarril Nacional, "sin consultar a nadie y teniendo solamente en cuenta su propia conveniencia". Además, violando la ley de ferrocarriles, la Cuyamel había

establecido tarifas especiales en esas líneas clandestinas.

Bermúdez indicó la importancia de las mermas que la construcción clandestina implicó en los ingresos del Ferrocarril Nacional, señalando que la Cuyamel cobró en un año \$142,000 de fletes en sus líneas clandestinas, cantidad que habría cobrado el Ferrocarril Nacional si, de acuerdo con la ley, las líneas hubiesen sido nacionalizadas.

Otros cargos hechos por Bermúdez incluían la negativa de la compañía a permitir al auditor revisar libremente las cuentas del Ferrocarril Nacional y a respetar su autoridad, que fijaba el contrato; así como la implantación de tarifas especiales y el cambio de sueldos sin la aprobación del gobierno; el no haber empleado cemento en la construcción de dos puentes "importantes", y el uso de material rodante y de otra clase del Ferrocarril Nacional en los ramales de la Cuyamel. Debido a esas y otras violaciones del contrato, pedía a la nación que cancelara el Contrato de Anticresis y que cobrara la multa de \$100,000 que Zemurray se había comprometido a pagar "si, dentro del período fijado de tres años, no se hubiera cumplido lo estipulado en este contrato". Por lo menos, la cuestión en disputa podía haberse sometido a un arbitraje o a la decisión del juez del Tribunal Civil del Departamento de Tegucigalpa, según estipulaba el contrato. Finalmente decía:

Nuestro trabajo ha encontrado hasta ahora un silencio desalentador en la prensa de Honduras. Y esto nos ha asustado. Pues en defensa de la patria nos hemos

visto obligados a herir la susceptibilidad de DETERMINADOS INTERESES, y éstos han aherrojado con grandes cadenas a una gran parte de la prensa, que se dice independiente.

El Congreso decretó en 1924 que el Poder Ejecutivo debería proveer a la construcción de veinte kilómetros de ferrocarril interocéanico cada año, pero esta decisión no surtió efecto, ya que no fue asignado ningún dinero con ese fin, ni se obligó a la Cuyamel a obtener fondos suficientes mediante una administración diferente del Ferrocarril.

Todos los ministros de Obras Públicas, salvo uno, entre 1923 y 1930 se negaron a aprobar la contabilidad de la Cuyamel como administradora del Ferrocarril Nacional. En el año fiscal 1923-1924, el presidente en funciones de la comisión auditora declaró que existían "dudas en lo que respecta a la legalidad y la veracidad del estado de la Cuenta Corriente de la Cuyamel Fruit Company". En 1930 declaró la Comisión que el saldo a favor de la compañía ascendía aproximadamente a \$14,000, en tanto que la misma empresa reclamaba más de un millón de dólares. Comisiones especiales nombradas para estudiar las diferencias entre la compañía y el gobierno no pudieron alcanzar ningún resultado, al parecer por la negativa de la compañía a exponer detalles completos de las cuentas del Ferrocarril Nacional que llevaba.

Poco antes de que se concediera el Contrato de Anticresis, el gobierno había concedido a la Cuyamel el contrato de Mata de Guineo, que autorizaba la construcción

del ramal de Ulúa y de muelle en Puerto Cortés. Se exigía a la compañía construir el muelle en un período de tres años y entregarlo al gobierno. El costo de las reparaciones se sacaría de los ingresos brutos, pero el costo de la nueva construcción debía ser anticipado por la compañía. Este costo, con los intereses, sería devuelto a la compañía por medio de asignaciones mensuales del 25% de los ingresos aduanales.

En 1924, el entonces ministro de Obras Públicas, doctor José Blas Henríquez dio instrucciones a la gerencia de la compañía para que hiciera entrega formal del muelle, pero aquélla se excusó de no hacerlo diciendo que no tenía a la mano los libros generales. Poco después hubo un cambio de administración en el gobierno y quedó en suspenso la cuestión del traspaso formal del muelle. Parece que entretanto la Cuyamel no había cobrado el 25% de los ingresos del muelle. Bermúdez hacía los comentarios siguientes sobre esta supuesta negligencia estratégica: "Tal vez porque la compañía no cobra esta pequeña suma, cree la Cuyamel que tiene derecho a administrar el muelle como si fuera suyo, y, ejerciendo sobre él un control absoluto, beneficiarse impidiendo cualquier competencia favorable a los agricultores nativos que pudiera aparecer en el mercado bananero".

Derechos consulares

Incapaz de supervisar a la compañía administradora, la nación adoptó diferentes métodos para redimir su ferrocarril. Uno de ellos lo hemos mencionado ya en relación

con el aumento en la renta de los lotes alternos.

El 29 de octubre de 1925 se hizo un arreglo en Washington con la Corporación de Tenedores de Bonos Extranjeros en Londres y el Comité de Tenedores de Bonos en Honduras, por el cual se redujo la deuda exterior a \$1'200,000, que debería pagarse en 30 años a razón de \$20,000 cada seis meses. El pago de esos plazos se hizo posible por la venta de timbres consulares de factura por intermedio del National City Bank de Nueva York.

El 18 de marzo de 1930 se aumentaron del 3 al 5 por ciento los derechos consulares, teniéndose entendido que el 2% extra se utilizaría para redimir de la Cuyamel Fruit Company el Ferrocarril Nacional y el muelle de Puerto Cortés. Se esperaba también que los derechos consulares adicionales permitieran al gobierno continuar la construcción del ferrocarril hacia la costa del Pacífico.

Varias compañías procuraron obtener concesiones para continuar el ferrocarril interoceánico en caso de que el gobierno se lo quitara a la Cuyamel. La casa Ulen and Company, de Nueva York, hizo estudios provisionales de la ruta proyectada. Después el Poder Ejecutivo aprobó un contrato con la H. B. Watters Company, de Columbus, Ohio, para la terminación del ferrocarril, y pidió al Congreso que prolongara su sesión hasta aprobar este contrato. Por un voto, el Congreso no accedió a prorrogar sus sesiones y no ha decidido nunca nada sobre el contrato Watters, que hubiera también obligado a la compañía a prestar al gobierno la cantidad que necesitara para pagar sus deudas a la Cuyamel, con el fin de liberar el Ferrocarril Nacional.

Las compañías fruteras protestaron del aumento en los derechos consulares, afirmando que este método de reunir dinero violaba sus concesiones, que les habían eximido de cualquier impuesto adicional. Llevaron el asunto ante la Suprema Corte de Honduras, pero ésta rechazó sus pretensiones. El gobierno alegó que los derechos no eran impuestos ni contribuciones, sino que eran honorarios por servicios análogos a los postales, y que, como tales, tenían que ser pagados por todos los que los utilizaran.

La compra de la Cuyamel

Si las actividades de la United y la Cuyamel se hubieran limitado a sus respectivas propiedades —a uno y otro lado del río Ulúa—, las compañías hubieran podido continuar administrando empresas paralelas sin preocuparse mucho una de otra. Sin embargo, en un lugar tropezaron con una competencia legítima y severa: en el mercado bananero de los Estados Unidos. Después de la Primera Guerra Mundial, Zemurray había hecho excelentes plantaciones, en su mayor parte en tierras de primera calidad, especializándose en el “fruto de calidad”. Las plantas que sólo habrían de producir racimos pequeños se podaban para que pudieran desarrollarse racimos muy grandes. Otra razón para el éxito de la Cuyamel era su actividad en el campo de la irrigación. En consecuencia, con una productividad mejor en sus granjas, Zemurray pudo reducir sus precios de venta en los Estados Unidos, haciendo así una competencia grave a la United. Los funcionarios en

Boston de la United Fruit Company entre 1924 y 1928, aproximadamente, se quejaban continuamente a sus subordinados tropicales de que la Cuyamel estaba vendiendo fruto muy superior al suyo tanto por calidad como por su estado. La producción platanera del competidor más poderoso de la United subió de 2'805,000 racimos en 1920 a 8'868,000 en 1928. Su producción de azúcar subió de 30'000,000 de libras en 1924 a 40'000,000 en 1927, pero bajó a 28'000,000 de libras al año siguiente. La Cuyamel pagó dividendos de cuatro dólares por acción en 1926; después no declaró ningún dividendo hasta 1930, cuando fue votado un dividendo de dos dólares por acción. Entretanto, se obtenían ganancias y se reinvertían en el negocio, ascendiendo éstas en 1929 a \$6.32 por acción. El valor del mercado de las acciones subió de \$51.32 en 1926 a \$126-1/2 - \$63, en 1929. En diciembre de 1929 hizo arreglos la United Fruit Company para comprar la Cuyamel a cambio de 300,000 acciones sin valor nominal de la United Fruit Company, que en esa época valían \$32'000,000.

Un indicio de lo que obtuvo la United Fruit Company con esta compra lo da el inventario de la Cuyamel del 31 de diciembre de 1928, que incluía el ingenio de La Lima, capaz de producir 1,500 toneladas de azúcar diarias; 16 vapores; 145 millas de líneas de ferrocarril, y 250,000 acres de tierra, de los cuales 22,149 estaban en Honduras y 12,450 en otras regiones estaban dedicados al cultivo del banano. El activo fijo total de la compañía se valuó entonces en \$26'000,000. De esta manera, la United Fruit Company, habiendo comprado a su principal competidor,

se convirtió en una sociedad anónima con un capital de \$242'000,000, mandando en un vasto imperio bananero.

Es indudable que otros diversos factores, además de la competencia en los mercados septentrionales, instigaron a la United a absorber a su principal competidor. Estaba todavía fresca la amenaza de la Cuyamel contra la supremacía de la United en Costa Rica. En Honduras, la United miraba con ojos codiciosos el control de la Cuyamel sobre las tierras del río Ulúa. La compra dio entonces a la United la propiedad de la Cortés Development Company, que tenía el Contrato de Anticresis y que, en la actualidad, tiene a su cargo las actividades hondureñas de la Cuyamel.

Algunos de los políticos hondureños que habían favorecido a la Cuyamel considerándola como su campeón en la defensa contra el dominio exclusivo de la United, se creyeron traicionados cuando aquélla se vendió a su competidora. Que sus temores estaban justificados lo revela el hecho de que la United empezó en seguida a reducir su personal y sus compras de bananos. Además, consolidó sus tres subsidiarias en Honduras bajo la férula de W. E. Turnbull, que había sido director general de la Cuyamel. En lugar de continuar el sistema de ésta al producir bananos especialmente grandes, la United Company se propuso estandarizar el fruto enviando los racimos medianos a Nueva York y Boston, y vendiendo el fruto extrafino Cuyamel en Galveston, Charleston, Mobile y otros puertos en los cuales no harían la competencia a los bananos de inferior calidad de la United Fruit Company. Asimismo, el sistema de la Cuyamel de hacer préstamos a los

agricultores se suprimió. Algunos de los productores privados que ya tenían contratos pactados con anterioridad dejaron de recibir con regularidad cada semana sus avisos de corta.

Finalmente, la compra de la Cuyamel por la United tuvo resultados muy importantes. No hubo ya ninguna duda sobre la supremacía de la firma, en los trópicos norteamericanos en general, y en Honduras en particular. En este país, la Standard Fruit and Steamship Corporation es el único exportador establecido que no es abiertamente una subsidiaria de la United, y parece sentir alguna preferencia por trabajar de acuerdo con ella, en lugar de oponérsele.

Revoluciones recientes

Entre las adquisiciones de la United al comprar la Cuyamel estaba su sistema de riegos. Desde que Zemuray hizo sus primeras plantaciones con riego, este método de aumentar la productividad del suelo se ha desarrollado mucho en Honduras. La Cuyamel terminó en 1928 la instalación de una gran planta de riego movida por electricidad. En diciembre de dicho año fue completado el sistema instalado por la Trujillo Railroad Company para regar 3,120 acres en el valle Aguán. A principios de 1931, la United Fruit Company tenía una petición ante una sesión especial del Congreso hondureño para regar 24,000 acres más. Este proyecto despertó una rabiosa oposición. Si bien la Ley de aprovechamiento de aguas nacionales de 1927 permitía a una persona utilizar con

toda libertad las aguas para regar 20 hectáreas o menos, gravaba con un impuesto de \$1 por hectárea y por año las extensiones mayores. Los que se oponían a los contratos proyectados de la compañía se proponían aumentar este impuesto hasta \$10 por hectárea. El 27 de marzo de 1931 tuvo lugar una manifestación popular en las calles de la capital y se pronunciaron discursos violentos contra el presidente y su gobierno. En la prensa, el doctor Manuel F. Rodríguez acusó al presidente de la República de tratar de influir en el Congreso para que aprobara los contratos de riego de las compañías bananeras por temor a que el general Gregorio Ferrera se alzara en armas contra el gobierno, acusación que negó enseguida categóricamente el presidente Mejía. Poco después estalló la revolución que había estado amenazando durante algún tiempo.

En 1930 se había producido un pequeño levantamiento en Progreso, en la zona bananera, el cual fue rápidamente sofocado arrestando a unos cuantos dirigentes y encarcelándolos en Yoro, donde, según la prensa radical, fueron tratados brutalmente. Por lo demás, el orden no se había alterado nunca durante las sucesivas presidencias del doctor Miguel Paz Barahona y el doctor Vicente Mejía Colindres, a pesar de que con anterioridad al año 1924 las revoluciones eran incidentes familiares en Honduras. Sin embargo, en la primavera de 1931 se produjo una erupción de la antigua enfermedad revolucionaria. El jefe rebelde, general Ferrera, indio de pura raza, antiguo ministro de Guerra, que antes ya había tomado parte en cinco movimientos revolucionarios, residía por entonces en San Pedro Sula. El teatro de sus operaciones fue en su

mayor parte la región detrás de los puertos de la costa de las compañías fruteras. Tuvieron lugar varios encuentros; algunos de ellos simples escaramuzas, otros batallas en las cuales las bajas de los rebeldes se contaron por centenas. Finalmente, con la muerte de Ferrera en junio de 1931, se desvaneció la causa revolucionaria y cesó la lucha.

Durante la revolución, las actividades económicas estuvieron casi detenidas. Los ingresos del gobierno en abril de 1931 ascendieron a 603,583 pesos, en tanto que en abril del año anterior habían sido de 1'150,407 pesos. Esto no indica, por sí mismo, una relación de causa y efecto entre la Depresión y la revolución; es muy probable que una cosa influyera sobre la otra. Un mes después del levantamiento se dijo que las ventas generales en Tegucigalpa, San Pedro Sula y La Ceiba habían sido inferiores en un 50% respecto de las de épocas normales. Muchos comerciantes de las aldeas enterraban sus mercancías como una protección contra el saqueo. En las esferas de influencia de las compañías fruteras vivían aproximadamente 1,250 ciudadanos de los Estados Unidos.

Barcos de las compañías fruteras estaban listos para servir de posible asilo en caso de necesidad, al igual que varios cruceros estadounidenses. Que el peligro para los no combatientes no era muy grande, lo sugiere la siguiente observación de Lawrence Dennis, en un artículo sobre la revolución, el reconocimiento y la intervención, que apareció en *Foreign Affairs* en junio de 1931:

Tres años de servicio diplomático en Haití, Honduras y Nicaragua; conversaciones íntimas con residentes de

muchos años; una noche de sueño tranquilo mientras se llevaba a cabo un raid revolucionario en el principal puerto de la United Fruit en Honduras..., todo esto me ofrecía una base para hacer la observación de que los norteamericanos exageran muchísimo los peligros a que se exponen los no participantes en las revoluciones latinoamericanas. Para el que se abstiene de intervenir en ellas, son menos peligrosas que una lucha de rutina entre *gangsters* de Chicago.

Existen diversas teorías respecto a la causa de esta revuelta. Aunque ocurrió poco después de movimientos revolucionarios en la costa del Caribe de Nicaragua, se admitió de una manera general por la prensa que no tenía ninguna relación con las actividades del general Augusto Sandino. El hecho de que después algunos hondureños se unieran a las fuerzas nicaragüenses de Sandino no debe causar ninguna sorpresa, ya que en otras ocasiones los soldados han dejado de pelear en un país para luchar en otro. Las ambiciones del general Ferrera y de otros políticos disgustados, así como también la actividad comunista, se han indicado como causas de esta revolución. Es seguro que muchos de los insurrectos se reclutaron entre los trabajadores descontentos y desocupados de las compañías fruteras.

La principal meta de los revolucionarios parece haber sido Tela, en la cual una huelga general, que se dice alcanzó proporciones amenazadoras, contribuyó a aumentar la excitación. Cualquiera que fuera el fin perseguido por los jefes de la revolución, la Depresión y las

condiciones económicas desfavorables fueron un suelo abonado para sembrar la semilla de la discordia. Según una entrevista concedida por el doctor Carlos Perdomo, encargado de negocios de Honduras, a *The Baltimore Evening Sun*, los contratos de riego eran una de las principales causas del levantamiento.

En el mes de enero siguiente se declaró otra huelga. Esta se produjo casi simultáneamente con un conflicto entre el gobierno y la Tela Railroad Company, relacionado con la construcción de algún ferrocarril. La concesión de 1912, hecha a esta compañía, exigía la construcción del ferrocarril hasta Progreso, y permitía su prolongación hasta un punto sobre el río Comayagua, tributario del Ulúa, que se fijaría mediante una exploración y un estudio adecuado. Años después, fueron aprobados los planes para esa construcción adicional, pero la compañía sólo había realizado por entonces una parte del proyecto. Al finalizar los años fiscales de 1926 y 1928 no se terminó ninguna otra construcción en la línea principal. Este hecho parece haber anulado el permiso para continuar la línea hasta el río Comayagua, ya que el artículo 1º del contrato original estipulaba que este trabajo debería hacerse "con arreglo a las condiciones de este contrato", y el Artículo 22 estipulaba que una de esas condiciones era que el contrato expiraría en caso de que se dejara de construir lo acordado durante dos años consecutivos.

Después de la adquisición de la Cuyamel Fruit Company por la United, esta última procedió en 1931 a conectar su sistema Tela con uno de los ramales clandestinos de la primera que el Congreso había declarado ilegales. El

presidente Mejía Colindres de Honduras ordenó a la Tela Railway Company que desistiera de esta construcción, y envió tropas para detener el trabajo. Expidió también una orden administrativa anulando formalmente la autorización anterior para la prolongación hasta el Comayagua. Los que critican a la United aplaudieron este acto como una medida de defensa de la soberanía nacional; pero la compañía llevó el asunto a la Suprema Corte, en la cual obtuvo un mandamiento permanente contra el cumplimiento de la orden administrativa.

En un momento en el que en muchas partes de la República se había avivado el resentimiento por esta construcción clandestina, y con los contratos de riego del año anterior como antecedente, los plantadores privados y los trabajadores empleados por la United Fruit Company obligaron a luchar a esta última al exponerle algunos de sus agravios. Muchos de los plantadores, disgustados por la reducción en el precio de compra del banano a 30 centavos por racimo contado, decidieron vengarse al no participar en la recolección. Algunos de los que no obedecieron la decisión encontraron su fruto destrozado por manos desconocidas.

Al mismo tiempo que los agricultores se resistían a reducir el precio de compra, estalló otra revolución y los trabajadores de la Tela Railroad Company declararon una huelga de proporciones considerables. Habían sido despedidos unos 800 empleados y los jornales de otros habían sido reducidos en aproximadamente un 20%. Descontentos por la reducción en los jornales, los trabajadores de los muelles se declararon en huelga y el 3 de

enero se unieron a ellos los transportistas. La United Fruit Company llevó esquiroles para realizar su trabajo.

El gobierno declaró el estado de guerra y envió soldados al teatro de lucha diciendo a los huelguistas que aceptaran la reducción en los jornales y en los precios "por el interés nacional de Honduras". El *Mundo Obrero* dice que algunos de los soldados fraternizaron con los trabajadores. Dice también que el 15 de enero bandas armadas de la United, después de hacer una serie de detenciones, eligieron a algunos de los trabajadores más rebeldes y los llevaron en sus barcos hasta Puerto Barrios. Cuando se negó a esos trabajadores el permiso para desembarcar en este puerto, la United Fruit Company, según este periódico, los llevó en sus propios aeroplanos a través de la frontera hasta El Salvador, donde no se volvió a oír nada sobre ellos durante varios meses. Los trabajadores fueron organizados en esta huelga por un sindicato al que la empresa decidió resistir. Entre los trabajadores parecen haberse encontrado comunistas que ejercían una influencia considerable y con el tiempo, terminó la huelga por el compromiso de la subsidiaria de la United de proporcionar alojamiento y mantenimiento a los trabajadores desocupados que hubieran estado a su servicio. Sin embargo, se negó a anular la reducción en la paga que había precipitado la huelga.

En el mes de junio siguiente se cortó en flor otra revolución incipiente: cincuenta y un rebeldes que llevaban la bandera del general Tiburcio Cárías Andino, uno de los candidatos a la presidencia, fueron muertos. El general Cárías los repudió, insistiendo en que no estaban

autorizados para representarlo.

Durante el otoño se llevó a cabo una agitada campaña electoral entre el general Cariás y el doctor Ángel Zúñiga Huete, el candidato liberal, que había sido durante largo tiempo un antagonista activo de la United Fruit Company en Honduras y Costa Rica. Después de la elección del general Cariás se produjo otra revolución, pero fue pronto sofocada por el gobierno.

La ley de riegos y los contratos

Durante mucho tiempo, las compañías fruteras habían deseado zanjar sus disputas con el gobierno. Después de las revoluciones de abril de 1931 y enero de 1932, cuando el país estaba perturbado por esas condiciones caóticas, empobrecido a consecuencia del aumento de los gastos y de la disminución de los ingresos, y preocupado por la baja en las actividades económicas con la consiguiente desocupación, los numerosos antagonismos entre estas compañías y el gobierno se terminaron legalmente por medio de nuevas concesiones y leyes. Aunque la Standard Fruit and Steamship Corporation había manifestado su inclinación a aceptar el nuevo impuesto de \$10 sobre riegos, la United Fruit Company continuó agitando los ánimos para que se hiciera una reducción. En la primavera de 1932 el Congreso estudió reducir el impuesto a \$3 por hectárea. Los debates fueron análogos a los recientes en Costa Rica y otros países en los que la United ha pedido nuevas concesiones. Se lamentó mucho la general desocupación. Contra ella, los funcionarios de la

compañía aseguraban que volvería a ocuparse personal si se ayudaba a las compañías a reanudar el trabajo. El diputado Muñoz dijo que el impuesto de \$3 sería el único que permitiría a las compañías obtener ganancias, y declaró que, si se las gravaba con el impuesto de \$10, las compañías tratarían de buscar la compensación aumentando las tarifas de transporte por mar y ferrocarril y rebajando la escala de jornales. (Debe observarse que, sobre una producción anual aproximada de 400 racimos por hectárea, el llamado enorme impuesto de \$10 habría ascendido aproximadamente a 2-1/2 centavos por racimo de bananos.)

Por otro lado, el diputado Reyes —después de mencionar algunos de los privilegios y algunas exenciones de las compañías, la producción por plantadores privados de sólo el 22% de los bananos exportados y la despoblación de las aldeas y las plantaciones— formulaba objeciones a que el gobierno perdiera la última fuente potencial de rentas nacionales. El diputado Brown Flores manifestó la sospecha de que la compañía había suspendido sus trabajos con el fin de alegar que no podía continuar bajo una contribución de \$10. Dijo también que la empresa se oponía al impuesto porque el dinero que se recaudara estaba destinado a redimir el Ferrocarril Nacional, el cual no quería perder la compañía.

El 2 de marzo de 1932 aprobó el Congreso una enmienda al artículo 48 de la Ley de aprovechamiento de aguas nacionales, que estipulaba que el impuesto por el riego de tierras cultivadas con bananeros sería de \$3 anuales por hectárea. Diez días después, por un voto de 29

a 10, aprobó el Congreso tres contratos concediendo derechos de riego a las tres compañías subsidiarias de la United, las compañías de los ferrocarriles de Tela y Trujillo y la Cortés Development Company, antigua subsidiaria de la Cuyamel. Esos tres contratos abarcaban un total de aproximadamente 35,000 hectáreas, o sea casi 90,000 acres. Por su parte, los contratos de riego estipulaban que el agua para regar

tendrá preferencia sobre el uso de la misma para canales de navegación, beneficios de café, aserraderos y otras fábricas, energía hidráulica, embarcaciones de paso y puentes flotantes, pero no deberá estorbar la navegación tal vez como se realiza en la actualidad, ni mermar tampoco los derechos anteriormente adquiridos por otros individuos, que tienen la preferencia.

Garantizaban también la inmunidad de los contratistas contra cualesquiera otros impuestos o gravámenes, contribuciones o restricciones, nacionales o departamentales, sobre el uso del agua durante la vigencia de los contratos; esto es, veinticinco años. Los contratos declaraban que el recurso a la representación diplomática por parte de los interesados constituiría un motivo para anular las concesiones.

La cláusula más extraña de esos contratos permite a la compañía, "siempre que lo crea conveniente, abandonar la totalidad o una parte de los trabajos de riego aprobados", y estipula que el sistema que no se vaya a utilizar será demolido. (Las copias de los contratos publicadas en

el *Boletín Legislativo* omitían en realidad la negativa y estipulaba que el sistema que se vaya a usar será demolido, evidentemente un error tipográfico pero grave.) Pero ¿por qué demoler costosos sistemas de riego simplemente por el hecho de que la compañía propietaria pudiera abandonar por el momento sus cultivos bananeros?

Ferrocarriles que marchan en círculos

La cuestión de los ferrocarriles ha figurado en la mayoría de las disputas allanadas durante 1932 y 1933. Las plantaciones de bananeros de la costa norte son las más extensas y, con la posible excepción de las propiedades colombianas de la United, son las mejores del mundo. Este éxito de agricultura tropical ha necesitado, sobre todo, tierra y condiciones adecuadas para el trabajo. Ambas cosas, al mismo tiempo que la exención de impuestos, se consiguieron en gran parte a través de las concesiones de ferrocarriles. Una buena parte de la tierra que ha sido explotada se obtuvo como una subvención de la construcción de ferrocarriles. Creyendo la República de Honduras que los ferrocarriles serían un factor vital para cimentar su vida nacional y estimular el progreso económico, hizo esas generosas concesiones a cambio de la promesa de construir los ferrocarriles hacia el interior del país.

De los ferrocarriles bananeros se esperaba, sobre todo, que contribuyeran mucho a la prosperidad material del país. La línea Standard era no sólo desarrollar La Ceiba

—el puerto más importante de la costa del Caribe— y unirlo con el interior, sino también continuar hacia la ciudad de Yoro, capital de la provincia del mismo nombre. Más aún se esperaba del ferrocarril que favoreciera al histórico puerto de Trujillo y lo uniría con Juticalpa, una de las tres ciudades principales del país, y más adelante con Tegucigalpa, la capital de la nación.

Sin embargo, hoy, si bien la costa norte está cubierta por una red de más de novecientas millas de líneas de ferrocarril, está aún sin cumplir la prometida construcción hasta esas tres ciudades. La razón para que así sea es obvia: todas estas líneas, salvo unas sesenta millas del Ferrocarril Nacional, fueron tendidas por compañías cuyo interés no eran los transportes del país, sino el de sus propios bananos y su azúcar con la mayor rapidez y economía posibles. Dana G. Muro ha explicado la vasta discrepancia entre las cláusulas de las concesiones y su aplicación, como sigue:

El deseo de conseguir comunicación por ferrocarril entre la capital y la costa norte ha sido tan fuerte que se han concedido a menudo privilegios valiosos y muy importantes, con poca o ninguna consideración y sin ninguna protección eficaz, a compañías que han prometido más de lo que tenían intención de realizar.

Además, puesto que cada una de las compañías transporta sus propios bananos a sus propios puertos, ha sido escaso el incentivo para conectar los diferentes centros de la costa norte entre sí.

El incumplimiento de los contratos en lo referente a la construcción de arterias esenciales de comunicación ha sido en parte el resultado de la incapacidad del gobierno para obligar a las compañías a cumplir sus compromisos, y en parte de la inclinación de los funcionarios a autorizar prórrogas de tiempo o a substituir los requisitos originales, sobre todo cuando el gobierno ha necesitado dinero, que las compañías han estado siempre dispuestas a prestarle.

La Vaccaro Brothers and Company consiguió en 1919 una revisión de su concesión original permitiéndole elegir entre varias rutas distintas hasta Yoro, pero exigiéndole completar el trabajo en nueve años construyendo un promedio de 26.6 kilómetros de vía anuales. La Standard Fruit and Steamship Corporation, que en la actualidad es la poseedora de la concesión Vaccaro, ha preferido pagar fuertes multas a cumplir todos los requisitos anuales de construcción. Recientemente, después de cambiar la ruta propuesta hasta Yoro, ha construido su línea de acuerdo con la nueva ruta hasta Olanchito, en el valle Aguán, donde entra con el ferrocarril de Trujillo, formando así finalmente un último eslabón que conecta los diferentes ferrocarriles de la costa norte. Sin embargo, aproximadamente hacia esa misma época, dejó que el servicio en su línea de Jilamo, que conecta con el Ferrocarril de Tela, se redujera a cinco trenes por semana, con el tráfico de mercancías y pasajeros limitado a tres vagones congestionados, porque la región cubierta por esta línea estaba resultando poco lucrativa para la producción bananera.

En 1932, la Standard Fruit and Steamship Corporation

buscaba otra revisión de sus concesiones para reducir el requisito de sus construcciones anuales de 26.6 a 12 kilómetros, correspondiendo al requisito impuesto a las subsidiarias de la United Fruit Company, y también una moratoria de tres años en la construcción. En los debates relacionados con esta concesión propuesta se reveló que, no sólo en lo que respecta a las construcciones requeridas, sino también de otras maneras, la Standard resultaba mucho menos favorecida que la United. Si bien las compañías ferrocarrileras de Tela y Trujillo han recibido 500 hectáreas de tierra por cada kilómetro construido, la Standard no ha recibido más que la mitad de dicha cantidad. Por otro lado, esta última compañía ha sido obligada a pagar impuestos de exportación sobre el banano de un centavo y medio por racimo a la nación, y tres cuartos de centavo al municipio, en tanto que los impuestos de exportación de la United son respectivamente de uno y de medio centavo. Un argumento alegado en favor de conceder la petición de la Standard era que esto la ayudaría a competir en condiciones un poco más iguales con la United. Como compensación por esta reducción en la cantidad de vía que debía construir, la Standard se comprometió a dar 5,000 hectáreas de tierra y a pagar \$50,000, de los cuales, \$45,000 se utilizarían para liquidar los sueldos impagados de los operadores telegráficos nacionales y \$5,000 para liquidar las nóminas diarias impagadas del hospital general de La Ceiba. Esta proposición entusiasmó bastante a algunos diputados, que temían que la continuación de la huelga de los telegrafistas retrasara la terminación del censo electoral. No

debe sorprendernos que el director del Telégrafo Nacional enviara al Congreso una comunicación urgiendo se ratificara la concesión.

Algunos diputados temían que el hecho de excusar a una compañía de construir su ferrocarril durante tres años aumentara la desocupación, y no veían la necesidad de esta exención, ya que funcionarios de la Standard habían dicho que la compañía podía empezar enseguida la construcción. No obstante, la actitud oficial de la compañía era que debían atenderse, antes que al ferrocarril, los nuevos plantíos y los nuevos sistemas de riego, y que el trabajo en esas granjas, que dependía de que se consiguiera una concesión favorable, aumentaría la ocupación. Finalmente el Congreso hizo la concesión pero limitó la moratoria de construcción a dos años en lugar de tres.

La concesión original de la Trujillo Railroad Company ha sido tan desfigurada que difícilmente se la reconoce. El Trujillo histórico, que visitó Cortés, cuya iglesia fue nombrada catedral de Honduras en 1531, fue incendiada por piratas en 1643. En 1797 rechazó una escuadra inglesa, en 1820 a los piratas, y en 1860 ahorcó al filibustero William Walker. Por la concesión del ferrocarril esperaba alcanzar prosperidad en el futuro teniendo la capital de la nación una salida al mar Caribe. Sin embargo, sus ciudadanos, insistiendo en que la United Fruit Company no debía ser la que recibiera todos los beneficios, pedían más por sus tierras de lo que la compañía estaba dispuesta a pagar; por consiguiente, esta última arrendó de los carib la punta al otro lado del puerto por una

mísera suma anual, y en ella construyó el cuartel general de la división, la terminal del ferrocarril y el puerto marítimo, esto es, puerto Castilla. Incluso el antiguo nombre de Trujillo ha sido desfigurado constantemente por la compañía al nombrarla "Truxillo". Asimismo, al principio la empresa obtuvo permiso para reducir el ancho de la vía estipulado en la concesión. Más adelante se le permitió substituir la línea que debía cruzar la región bananera del valle de Aguán hasta Olanchito por sus necesidades de construcción inmediatas en la dirección de Juticalpa y Tegucigalpa.

El 28 de abril de 1933, catorce meses después de revisarse la concesión de la Standard, la Trujillo Railroad Company obtuvo del gobierno la completa anulación, para siempre, de su obligación de construir el tan deseado ferrocarril hasta Juticalpa y después hasta Tegucigalpa. Durante el debate sobre este importante asunto, dijo el diputado Bertrand Anduray:

No debemos, y en justicia no podemos, reconocer el nuevo contrato que considera como canceladas todas las obligaciones de la compañía relacionadas con la prolongación del ferrocarril hasta Juticalpa y Tegucigalpa, sin limitar antes los derechos y los privilegios que son tan gravosos para el Estado, y la autorización de los cuales en el contrato original se debió, sin duda, a la perspectiva de que el ferrocarril se prolongara hasta la capital.

Proponía también que, como era seguro que el

ferrocarril no se prolongaría hasta Juticalpa y Tegucigalpa, se construyera una carretera hasta Guaimaca pasando por Juticalpa, con un costo probable de un millón de los muchos dólares a los que renunciaba el Estado cada año concediendo privilegios de libre importación, el total de los cuales, durante los dos ejercicios fiscales 1926-1928, había ascendido a \$12'500,000.

Durante esos mismos debates se llamó la atención sobre el artículo 20 de la concesión original, que virtualmente negaba la finalidad de dicho documento, pues estipulaba que si la concesión quedara anulada, el concesionario "perdería solamente el derecho a continuar la construcción y conservaría el derecho a explotar la parte construida en las condiciones establecidas". Señalaba también que si el concesionario no terminaba el ferrocarril hasta Juticalpa, el gobierno tendría derecho, no a confiscar, sino "a comprar la parte que se haya construido". Parece que la compañía tendría poco que perder y mucho que ganar si se declaraba la caducidad de la concesión.

Con todo, la compañía prefirió conservar la concesión, pero en las condiciones dictadas por ella misma. A cambio de los privilegios recibidos en este nuevo contrato, se comprometió a pagar la suma de \$48,000 —en realidad una multa por el incumplimiento de lo convenido en la construcción de ferrocarriles—, a renunciar a toda reclamación sobre los \$50,000 —depositados con arreglo a la concesión original como garantía de su buena conducta—, y a devolver a la nación 60,000 hectáreas de tierra que no necesitaba ya, de las cuales 20,000 debían ser

tierras obtenidas anteriormente como subvención por la construcción de ferrocarriles, y las restantes, tierras adquiridas de otra manera, esto es, por compra, denuncias, etc. Entre estas últimas la compañía pensaba incluir algunos de los tan disputados lotes alternos. La nueva concesión afianzaba también el título de propiedad de la compañía sobre las tierras todavía en su poder, ya se hubieran obtenido directamente o por intermedio de otras personas, con la excepción de las tierras entonces en litigio.

En el Congreso se descubrió que si bien las tierras que la compañía devolvería no eran de primera calidad, estaban en muchos casos produciendo renta al gobierno, y la oferta evitaría entonces el pago al Estado. Se afirmó también que la oferta de estas tierras era completamente innecesaria, ya que la falta de pago de la renta haría que muchas de ellas volvieran automáticamente a manos del gobierno.

Como resultado de esas maniobras políticas, las compañías fruteras conservan sus tierras, sus exenciones de impuestos y otros privilegios y las 900 millas de vías en las regiones bananeras, mientras todavía hay que viajar en carreta de bueyes, en automóvil o en aeroplano para ir a la capital. Otras ciudades importantes están aún más aisladas; sólo muy recientemente ha sido posible viajar en ferrocarril por toda la longitud de la parte colonizada de la costa norte. La única ciudad importante del interior que tiene conexiones ferroviarias con un puerto es San Pedro Sula, y su principal conexión es la del Ferrocarril Nacional, el cual, según hemos visto, fue construido con un

gasto enorme para la nación por contratistas especiales que no estaban interesados en los bananos, y respecto al sueño persistente de un ferrocarril interoceánico, que ha empobrecido a la nación durante medio siglo, está todavía sin realizar.

La United zanja las controversias de la Cuyamel

Durante la primera época de la industria bananera en Honduras, los exportadores y las compañías navieras rivales compitieron entre sí para comprar los bananos de los agricultores locales. Sus relaciones oficiales con el gobierno eran escasas. Durante el segundo período se cimentaron las fortunas de las grandes compañías en concesiones, redactadas por funcionarios ejecutivos y ratificadas por el Congreso. En ocasiones la United Fruit Company tuvo que luchar con los intereses antagónicos de la Cuyamel. En el tercer período, habiendo desaparecido la influencia opuesta de la Cuyamel, la United pudo apretar su garra sobre la vida económica del país.

Comprando la Cuyamel, la United adquirió no sólo los recursos y el poder de su rival, sino que se hizo cargo también de las disputas de esta última. Pronto resolvió éstas de la misma manera que había resuelto sus propias controversias sobre cuestiones de riego y ferrocarriles. Al principio se enfrentó al hecho de que el 24 de marzo de 1930 el Congreso había decretado que el Poder Legislativo debería emprender acciones legales para recuperar el muelle de Puerto Cortés quitándoselo a Samuel Zemurray, para cobrarle a este último los impuestos impagados

sobre la exportación de ganado vacuno —basándose en que el decreto que lo eximía del pago había sido cancelado— y, después de fijar la responsabilidad por la construcción de las líneas ferroviarias clandestinas, cobrar la cantidad de dinero adeudada por su uso. No obstante, este decreto no se publicó en la *Gaceta Oficial* hasta el 16 de enero de 1932, exactamente dos meses después. Unos cuantos días luego de ratificarse los contratos de riego, el Congreso expidió el Decreto N° 127 que dio solución a las disputas concernientes a las líneas clandestinas, al Ferrocarril Nacional y al muelle de Puerto Cortés, de modo que la United podría continuar utilizando esos tres servicios públicos. El contrato ratificado por ese decreto fue firmado por el gobierno y por la Cuyamel Fruit Company, que todavía realiza negocios en Honduras, ya que el gobierno no reconoce formalmente la venta a la United. Ambas partes convinieron en que la nación debe poseer las líneas disputadas, pero que la compañía debe disfrutar el uso de las mismas durante 75 años contados a partir de 1918, que fue cuando se aprobó la concesión autorizando la construcción del ramal de Ulúa o Mata de Guineo de la Cuyamel, con la cual deberían incorporarse las 30 millas de ramales disputados. Los privilegios concedidos por este contrato se hacían extensivos a estos ramales clandestinos. Por el uso de esos ramales, la compañía se comprometía a pagar anualmente \$200 por kilómetro. Cabe mencionar que no se hacía ninguna mención respecto a recuperar de la Cuyamel los ingresos obtenidos en esas líneas mientras fueron explotadas clandestinamente. La compañía se comprometía también a

pagar al gobierno \$50,000 en efectivo y a entregarle cariles que valían otros \$50,000.

El contrato estipulaba, además, que la cantidad adeudada a la compañía por el gobierno derivada de la construcción del muelle debía ser de \$625,000, y que una suma análoga debía considerarse como deuda del gobierno para saldar la porción no liquidada de la "Cuenta de Crédito del Millón de Dólares", de acuerdo con el Contrato de Anticresis.

La validez de este contrato de 1932 se hizo provisional, pendiente de la ratificación de un contrato análogo entre el gobierno y la Tela Railroad Company de la misma fecha, concerniente al ramal Guanchias de esta empresa. Este último contrato proveía a la nacionalización del ramal disputado, pero concedía a la compañía el derecho a utilizarlo mediante el pago anual de \$200 por kilómetro durante 75 años, contados a partir de 1918. Esos dos contratos permiten a la compañía interesada renunciar a sus derechos y a sus obligaciones avisando con dos meses de antelación; sin embargo, según esos contratos, el gobierno no disfruta de un derecho semejante. El contrato del Ferrocarril de Tela contiene esta interesante declaración:

La celebración de este contrato no se considera que revoque el acuerdo del 23 de diciembre de 1931, que declaraba la caducidad de una parte del contrato de la Tela Railroad Company, ni una aceptación del mismo por parte del concesionario, pues en lo que respecta a dicho acuerdo, ambas partes se reservan todos sus

derechos y toda su libertad de acción.

Este contrato del ferrocarril de Tela estipulaba también que si el gobierno construyera un puente sobre el río Ulúa en Santiago, se permitiría a la compañía utilizarlo. Sin embargo no se hizo dicha construcción. El 21 de abril de 1933 aprobó el Congreso un contrato entre el gobierno por un lado, y la Cuyamel Fruit Company y la Tela Railroad Company por otro, mediante el cual las dos compañías se comprometían a construir el proyectado puente sobre el río Ulúa por el cual enlazarían sus líneas, soldando así el último eslabón que haría posible el viaje por ferrocarril a lo largo de la costa norte. (La antigua conexión entre el Ferrocarril Nacional y la línea de la costa del ferrocarril de Tela exige un corto viaje por barcaza a lo largo del río Ulúa y a través de él.) Este contrato exige la presentación de los planos del puente en un plazo de seis meses.

Se ha llamado la atención sobre el hecho de que el gobierno ha accedido a menudo a los deseos de las compañías fruteras y ferroviarias porque estas últimas han podido prestarle los tan deseados fondos. El 27 de febrero de 1928, el Congreso aprobó un contrato con el Marine Bank and Trust Company, de Nueva Orleans, para un préstamo al siete por ciento de \$500,000, con los cuales consolidar las deudas del gobierno a los diferentes bancos y a las compañías fruteras y ferrocarrileras. Este préstamo estaba garantizado por un gravamen sobre los ingresos de las aduanas de Tela, Cortés y Castilla.

Debido a las malas condiciones económicas y a los

enormes gastos ocasionados por la revolución, el gobierno deseaba contratar un préstamo de \$300,000 en febrero de 1933. La United Fruit Company dio los pasos necesarios para que los consiguiera por intermedio del Canal Bank & Trust Company de Nueva Orleans con la condición de que las subsidiarias de la United atenderían del pago de los intereses sobre este préstamo pagando al banco plazos mensuales de \$15,000 que deducirían de los derechos aduanales que tenían que entregar al gobierno. En el contrato por el cual las compañías se comprometían a representar al gobierno, de esta manera renunciaban concretamente a toda reclamación de exención del pago de los derechos consulares y de los impuestos de carreteras que habían estado pagando pero protestando. Por otro lado, el gobierno afirmaba de nuevo su exención de cualesquiera derechos sobre la importación de materiales para la construcción, el mantenimiento, el desarrollo, la administración, el funcionamiento y la explotación de sus ferrocarriles, muelles, barcos, granjas y otras actividades con ellos relacionadas hasta el término de las concesiones originales. Estipulaba también que en el futuro las diferentes compañías podrían traspasarse libremente entre ellas artículos importados libres de derechos, liquidando así definitivamente en Honduras una cuestión que en otros países centroamericanos ha sido motivo de muchas desavenencias. Esta exención de los derechos de importación no se aplica a los artículos importados para su venta. La Cuyamel Fruit Company sólo pretendía la exención de los derechos de muellaje para el azúcar y sus derivados, entre ellos el alcohol, los plátanos y los

bananos, y los cocos. El derecho sobre la exportación de bananos fue reafirmado como de un centavo para la nación y medio centavo para el municipio, y se aseguró a las compañías que estarían exentas de cualquier gravamen, con excepción del impuesto sobre riesgos y el de carreteras de cualquier municipio al cual pudieran extenderse sus ferrocarriles o plantaciones.

Por lo que antecede, y por las explicaciones anteriores de las nuevas concesiones a la Standard y la Trujillo y los contratos de riego, es evidente que en un período de poco más de un año se zanjaron definitivamente las disputas legales entre las compañías fruteras y el gobierno. Estos resultados se valuarán según el punto de vista del observador. Es indudable que tendrán un efecto estabilizador sobre los negocios de las diferentes compañías. Éstas consideran los problemas "satisfactoriamente terminados". Han conseguido lo que buscaban a menudo, esto es, la seguridad de que no se las recargará con contribuciones extraordinarias o restricciones durante muchos años venideros. Por otro lado, se impide a la nación que aumente muchos de sus ingresos más importantes durante el mismo período, a pesar de que los gastos gubernamentales tienen una tendencia general a aumentar en períodos de tiempo análogos a los fijados en esos contratos.

En Honduras, como en Costa Rica y otros países, la actitud del gobierno en lo que respecta a hacer concesiones a la industria bananera y a sus ferrocarriles anexos ha pasado por tres fases sucesivas. En los primeros tiempos la nación, deslumbrada por el señuelo de valiosos

ferrocarriles y de benéficos desarrollos industriales, estaba dispuesta a ayudar en sus comienzos la industria naciente. El período intermedio fue de gran prosperidad y progreso para las compañías y de alguna prosperidad, pero también de mucha desilusión, para la nación. Durante el decenio anterior a 1930, la actitud de la nación en lo que respecta a las concesiones a las compañías se modificó bastante y fueron rechazadas varias concesiones propuestas. No obstante, después del desastre de Wall Street, las compañías han adquirido nuevos triunfos. Los políticos se han dejado influir cada vez menos por la esperanza de prosperidad y progreso y más por la amenaza de tiempos peores por venir. Amenazados por la crisis económica mundial con la consiguiente desocupación e inquietud política, y preocupados por la reducción de los ingresos del gobierno, han acogido con ansiedad las promesas de renovada actividad económica y de pagos pequeños pero inmediatos a la Hacienda nacional. Con las compañías excusando sus cercenamientos basándose en las condiciones mundiales, los funcionarios del gobierno de Honduras han aceptado compromisos considerándolos preferibles a resignarse a la marcha descendente o a los esfuerzos concertados para obligar a cumplir las promesas rotas y las leyes infringidas.

Zemurray dirige la United

La United Fruit Company sale de sus experiencias en Honduras y otros países como la conquistadora de sus competidores y como un poder entre naciones. No ha

sufrido más que una derrota importante y no ha rendido pleitesía más que a un antagonista difícil.

Samuel Zemurray, el comerciante de Nueva Orleans cuya ascensión al poder comenzó por la venta del fruto que la United arrojaba al mar, impone ahora su voluntad a los consejeros de Boston. Tras de recibir la mitad de las 300,000 acciones de la United Fruit Company dadas a cambio de la Cuyamel Fruit Company, se retiró por algún tiempo a sus propiedades del sur. Pero cuando las acciones de la United bajaron de 105 hasta 10-1/4 se despertó el espíritu combativo de Zemurray. En el verano de 1932 apareció en Boston como poseedor o apoderado de suficientes acciones para imponerse a la compañía que antes había combatido. El resultado fue la dimisión del viejo antagonista de Zemurray, el presidente Victor M. Cutter, y la elección para substituirle de Francis Russell Hart, banquero de Boston y consejero de la United. Pero Zemurray se convirtió en el verdadero poder tras bambalinas en la nueva posición creada por él: Director Gerente Encargado de las Operaciones.

Zemurray había sido aclamado en Honduras como un baluarte contra la dominación de la United sobre el país. Una vez ofreció a los plantadores costarricenses los precios de la United más la mitad de sus ganancias netas. Después que obtuvo el poder predominante en el imperio bananero, no ha hecho ya ofertas tan atrayentes. En la actualidad, es el monopolio y no la competencia el que dicta la estrategia bananera.

CAPÍTULO VI

Táctica en los transportes

La importancia de los transportes

Los bananos no pueden llegar a los mercados a menos que se lleven hasta ellos. Por consiguiente, los medios de transporte son fundamentales en la industria bananera. En las condiciones actuales dichos medios incluyen los ferrocarriles y los buques.

En Jamaica, donde hay buenas carreteras, puede verse a menudo a robustos negros llevando sobre sus cabezas racimos de bananos. También es posible en Jamaica el transporte por camión. Sin embargo, en los distritos bananeros del litoral del Caribe centroamericano se desconocen casi por completo las carreteras, salvo en las ciudades mayores. Las vías de ferrocarril son los únicos caminos establecidos para el paso de los hombres y los animales, al mismo tiempo que para los trenes bananeros y los automóviles, en la mayoría de los distritos fruteros.

Los primeros plantadores hondureños utilizaban barchas y otras embarcaciones primitivas para llevar sus bananos hasta la costa. Esa vía de transporte por las lagunas de Tortuguero de Costa Rica es el sueño de algunos ciudadanos de la República como un medio para deshacerse del control de la United Fruit Company. Sin embargo, aunque el Congreso decretó la canalización de esas lagunas en 1928, esta obra está todavía lejos de realizarse.

El transporte —en función de la industria bananera en gran escala actual—, cuando los exportadores producen

una buena parte de su propio fruto, es una cuestión de ferrocarriles coordinados con tranvías eléctricos y mulas de carga. Incluso en Jamaica, donde según hemos visto, es posible realizar algún transporte por carretera, y donde una buena parte del fruto es comprado a los plantadores privados, la United Fruit Company poseía en 1932 ochenta y una millas de vías de ferrocarril. En Cuba, donde el interés de la compañía se limita actualmente a la caña de azúcar, los ferrocarriles tienen una longitud de 338 millas.

Aunque este método de transporte es esencial para la industria frutera en todas las repúblicas del Caribe, la historia y las presentes condiciones de la unión banano-ferrocarril varían muchísimo en los diferentes países. Así, según hemos visto ya, aunque el ferrocarril fue el padre de la industria bananera en Costa Rica, durante mucho tiempo fue dominado el padre por su hijo. En Honduras existió una situación bastante análoga en lo que respecta al Ferrocarril Nacional. Sin embargo, los otros ferrocarriles fueron comenzados en primer lugar como vasallos de los diferentes reinos bananeros, y como consecuencia de esto, no cumplieron las esperanzas de la gente para satisfacer las necesidades de transporte de la República. Un mapa moderno de los ferrocarriles de Honduras contiene una fina red de líneas en los distritos fruteros, mientras la capital y otras ciudades importantes están todavía aisladas. Desde que compró la Cuyamel Fruit Company, la United explota todos los ferrocarriles de Honduras, salvo las líneas relativamente poco importantes de la Standard Fruit and Steamship Corporation.

Los Ferrocarriles Internacionales de América Central (circa)

En Guatemala, la historia del ferrocarril es muy anterior a los comienzos de la moderna industria frutera. Se trazaron líneas con la mira de satisfacer las necesidades de transporte de la nación; nadie se preocupó por los intereses bananeros. Por consiguiente, contrastando con Honduras, donde la mayoría de los ferrocarriles se construyeron principalmente para transportar bananos, Guatemala tiene un sistema que une sus principales ciudades y sus dos costas. Hoy se puede viajar en pullman desde Nueva York o Montreal, a través de México, hasta la frontera Guatimalteca. Al llegar a ella se puede tomar un tren de los Ferrocarriles Internacionales de América Central que recorren Guatemala y El Salvador en toda su longitud.

Durante la década 1880-1890, cuando Minor C. Keith se interesó por los empréstitos, los ferrocarriles y los bananos en Costa Rica, otras personas estaban echando los cimientos de los ferrocarriles de Guatemala. El general Justo Rufino Barrios, que concibió el plan de conectar la capital, la ciudad de Guatemala, con la costa del Caribe, consiguió que se construyeran unas 20 millas de la línea antes de morir, en 1885. Durante ese mismo decenio, contratistas norteamericanos construyeron el Ferrocarril Central de Guatemala, que une a la capital con el puerto de San José, sobre el Pacífico (que no debe confundirse con la capital de Costa Rica), y el Ferrocarril Occidental, que lleva el tráfico oceánico a otro puerto del Pacífico, Champerico. Después, durante la presidencia de otro

general Barrios (José María Reyena Barrios) se llevó la línea del Caribe hacia el interior hasta Rancho, a 136 millas de Puerto Barrios, faltándole solamente 61 millas para llegar a la capital de Guatemala.

El 4 de abril de 1934 se concedió a Minor C. Keith y William Cornelius Van Horne, un contrato para la terminación de este ferrocarril ,del norte de Guatemala hasta la Ciudad de Guatemala. De esta manera Keith, cuyos primeros intereses ferroviarios estaban en Costa Rica, entró en relaciones contractuales con Guatemala, en cuyo territorio y El Salvador habían de estar sus principales intereses en los días venideros. Dos meses después, el 8 de junio de 1904, se formó la Guatemala Railroad Company al amparo de las leyes de Nueva Jersey, con un capital de \$40'000,000 para hacerse cargo de las 136 millas del Ferrocarril del Norte de Guatemala que van desde Barrios hasta Rancho, y construir las 61 millas restantes ascendiendo las montañas hasta llegar a la Ciudad de Guatemala.

En 1912 se cambió el nombre de esta línea por el de International Railways of Central America. Al mismo tiempo adquirió la compañía los ferrocarriles del oeste de Guatemala, que por entonces tenían una extensión de 200 millas. Posteriormente se amplió mucho el sistema, tanto en Guatemala como en El Salvador. En 1929 se unieron los dos países por una línea que dio a San Salvador acceso directo al Caribe en Puerto Barrios. Sin embargo, la ambición de Keith de conectar todas las repúblicas centroamericanas con Panamá en el sur y con México por el norte, no se ha cumplido.

En diciembre de 1930, los International Railways of Central America (irca) poseían un sistema de 887 millas de ferrocarril en Guatemala y El Salvador, que representaban una inversión de ochenta millones de dólares. En Guatemala posee todos los ferrocarriles, salvo el pequeño ferrocarril de Verapaz, de 31 millas de longitud, que pertenece a la empresa alemana Schlubach, Sapper and Company; las líneas secundarias y los apartaderos de la United, y el nuevo ferrocarril eléctrico nacional, de 60 millas de longitud, construido por la Allgemeine Elektritaets Gesellschaft para conectar el irca con Quetzaltenango, que es la segunda ciudad del país, en las montañas.

Los irca se han beneficiado por las liberales concesiones de Guatemala y El Salvador. El gobierno de este último país le ha concedido una subvención de \$11,200 por milla de ferrocarril nuevo que construya. Este tipo de subsidios en de Guatemala han variado entre \$5,000 en algunas líneas y \$ 12,000 en otras.

Los irca y la United Fruit Company

Con irca en Guatemala, la United Fruit Company no ha necesitado construir un ferrocarril propio para transportar su fruto hasta Puerto Barrios; sus líneas secundarias llevan los bananos hasta la línea principal los irca. Este ferrocarril tiene un contrato con la United para transportar todos los productos de esta última por la región servida por aquél. ¿Es esto una excepción a la situación usual en la cual la United Fruit Company posee, o por lo

menos controla, el ferrocarril que transporta su fruto? Las afirmaciones de que la United Fruit Company controla los irca han sido negadas con gran vehemencia. Sin embargo, hay muchos indicios de que las dos compañías están estrechamente relacionadas. En primer lugar, como el hombre y el mono, si bien es posible que una de ellas nos descienda de la otra, es indudable que tienen un antepasado común. En el caso del ferrocarril y de la compañía frutera, en lo que respecta a América Central, es Minor C. Keith, que fue el promotor y el principal animador del ferrocarril. Fue también vicepresidente de la United Fruit Company de 1899 a 1921, y presidente del irca desde que fusionó los diversos ferrocarriles de Guatemala en 1911, hasta poco antes de su muerte en 1929. Durante toda la historia de esas dos compañías, se han mantenido íntimamente relacionadas por los consejos de administración entrelazados. Además de Keith, han sido miembros del consejo de administración de los irca el finado Andrew W. Preston, antiguo presidente de la United y Bradley W. Palmer, presidente de su comité ejecutivo. El irca ha pertenecido a Henry Schroeder and Company, a la United Fruit Company y a algunos intereses británicos. Un prospecto del irca repartido por la F. J. Lisman Company, de Nueva York, contenía un mapa en el que aparecían todos los ferrocarriles, incluidos los ramales de la United Fruit Company, como propiedad del irca, para el cual "se hacen las compras de poca importancia en Guatemala o por intermedio de la oficina de la United Fruit Company en Nueva Orleans". En 1933 dijo el doctor Aguirre Velázquez, antiguo miembro del

gabinete, que la United Fruit Company poseía el 51 por ciento de las acciones del ferrocarril.

Independientemente de la cuestión del control formal, el irca, que tiene un contrato de tráfico con la United Fruit Company, ha dependido de esta última para una proporción importante de sus ingresos. En 1929 recibió \$932,558 por el transporte de bananos, mientras el total percibido por el transporte del café y de todas las demás exportaciones ascendió a \$1'085,824. Sin embargo, al año siguiente el valor del tráfico bananero por el ferrocarril disminuyó hasta \$636,686.23, mientras que el de todas las demás exportaciones subió a \$1'419,791.

El punto importante, en lo que respecta a los intereses de Guatemala y otros países, es que esas dos poderosas sociedades unidas pueden ejercer un gran poder y constituyen un monopolio. Dirigiéndose al Congreso Nacional en 1930, en nombre de la Confederación de las Asociaciones Agrícolas de la República, de la que era presidente, el abogado Guillermo Lavagnino A., decía:

No terminaré sin recordar a la Honorable Asamblea, que la compañía del ferrocarril, los propietarios de las plantaciones situadas en el interior entre los ríos que han mencionado, y la United Fruit Steamship Company, están íntimamente ligados, y que todo lo que se les concede sin estipular nada a favor de la agricultura del país, conduce a reforzar el monopolio de la explotación del banano, cultivo que si estuviera en las manos de los ciudadanos contribuiría hoy a aliviar en gran parte nuestra crisis.

En el contrato de 1904, por el cual obtuvo Keith el control del viejo ferrocarril del norte de Guatemala y autorización para organizar la nueva Guatemala Railroad Company, se hacía la siguiente estipulación.

Sus barcos que traigan materiales, suministros y trabajadores para el ferrocarril, o que se lleven exportaciones del país, estarán exentos de gravámenes (impuestos, etc.). Sus barcos fruteros se despacharán en cualquier hora de la noche.

Esto se supone que se refería a los barcos fruteros de la United, de la cual era Keith primer vicepresidente.

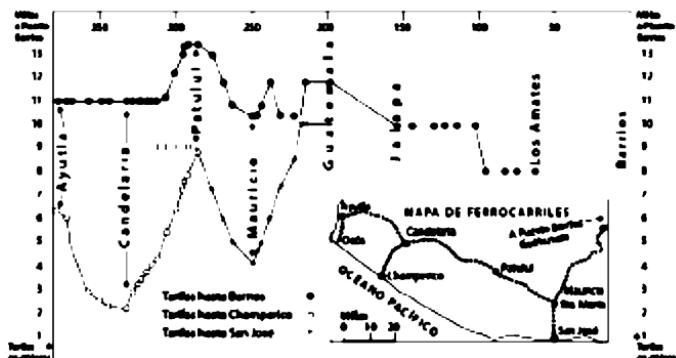
La estrecha relación que existe entre las dos compañías la demuestra la parcialidad del irca en las tarifas para el café en favor de Puerto Barrios y en contra de los tres puertos de la costa del Pacífico. El primero es el puerto guatemalteco por el cual embarca la United Fruit Company sus bananos y sus cargamentos comerciales, en tanto que los puertos del Pacífico son servidos por otras compañías navieras. El café, del que se llevaron a los Estados Unidos en 1929 338,360 quintales, o sea el 37% de la cosecha total exportada, constituye la principal exportación de Guatemala.

Si bien para la mayor parte de las mercancías el irca carga los fletes sobre una base de kilometraje, para el café ha publicado de cuando en cuando tarifas especiales sin tener mucho en cuenta la longitud del arrastre. La Figura 1 (página 160) muestra cómo en 1930 estaban dispuestas esas tarifas especiales de modo a estimular el envío del

café al puerto del Caribe cruzando el país. Desde las estaciones que tienen una tarifa baja hasta uno u otro de los puertos del Pacífico, la tarifa hasta Puerto Barrios era también relativamente baja, a pesar de la longitud mucho mayor del arrastre. Por otro lado, desde las estaciones en las que la tarifa hasta el Pacífico era elevada, las tarifas hasta Barrios eran también altas. Como consecuencia de este sistema arbitrario, cuesta más enviar café a Barrios desde la ciudad de Guatemala que desde Ayutla, desde la cual el arrastre es casi dos veces más largo. (Análogamente, la compañía, cargaba tarifas relativamente bajas hasta Barrios sobre las pieles, los cueros y el caucho desde las estaciones en las cuales esos artículos podían ser enviados económicamente hasta los puertos del Pacífico y elevaba sus tarifas hasta Barrios desde las estaciones en las cuales los embarques a los puertos del Pacífico resultaban más costosos).

La grosera parcialidad, en lo que respecta a las tarifas, puede apreciarse estudiando la tabla de la página 149. Esta situación no sólo se refiere a los tiempos recientes; las investigaciones hechas en 1915 y 1925 revelaron la misma parcialidad.

Figura 1. La costa del Pacífico de Guatemala



Tarifas de transporte por 1,000 libras de café desde las estaciones de la línea central del irca

hasta Barrios, comparada con las tarifas correspondientes hasta los puertos del Pacífico.

El efecto de esta manipulación de las tarifas en favor de Barrios es muy notable. Entre 1928-1929, de una producción total guatemalteca de 905,810 quintales de café, unos 731,847 quintales, o sea el 81%, se produjeron en 11 provincias occidentales, desde las cuales tenían que pasar, al ir hasta Barrios, por el entroncamiento de Santa María, que, aunque se encuentra a 253 millas de Barrios, sólo está a 20 millas del puerto de San José en el Pacífico. Además, una buena parte de este café tenía su origen en regiones desde las cuales el arrastre hasta Champerico es aun más corto que hasta San José. Con todo, aunque el 81% del café se producía mucho más cerca de los puertos del Pacífico que de Barrios, sólo el 31 por ciento del café en 1929, y en 1930 solamente el 28%, fue embarcado por esos dos puertos, cruzando el resto el país para ir hasta Barrios.

Tarifas[‡] para el transporte de café hasta las dos costas de Guatemala en 1930

Tabla 9. Tarifas hasta las dos costas desde las estaciones próximas a puertos del Pacífico

	Millas	Tarifa total	Tarifa por milla
Ayutla a Barrios	378	\$11.00	\$.029
Ayutla a Ocós	13	6.30	.48
Candelaria a Barrios	332	11.00	.033
Candelaria a Champerico	22	2.20	.10
Mauricio a Barrios	248	10.46	.04
Mauricio a San José	25	4.17	.17

Tabla 10. Tarifas hasta las dos costas desde las estaciones no próximas a puertos del Pacífico

	Millas hasta Barrios	Tarifa total	Tarifa por milla
Patulul a Barrios	285	\$ 13.33	\$.05
Patulul a Champerico	68	8.86	.13
Patulul a San José	52	9.00	.17
Guatemala (ciudad) a Barrios	198	11.80	.06
Guatemala (ciudad) a San José	75	10.00	.13

Tabla 11. Tarifas hasta Barrios desde las estaciones alejadas

del Pacífico

	Millas hasta Barrios	Tarifa total	Tarifa por milla
Jalapa a Barrios	153	\$ 10.00	\$.065
Los Amantes a Barrios	62	8.00	.13

Un resultado de este estímulo artificial del tráfico por Barrios es que los que embarcan café en Patulul, en mayor grado aún que los que lo embarcan en la ciudad de Guatemala, y aun más los establecidos entre la ciudad de Guatemala y Barrios, se ven obligados a compensar en parte esas tarifas reducidas desde los departamentos noroccidentales. Además, las tarifas relativamente bajas para una mercancía tienden a compensarse fijando precios excesivamente elevados para otras mercancías, en detrimento de las personas interesadas en estas últimas. En realidad, las tarifas de transporte en el extremo oriental del irca han sido tan altas que se ha hablado de reparar las antiguas carreteras y las sendas para presentarle competencia.

Esta desviación artificial de la carga hacia la costa oriental tiene un efecto aun más importante. El café es la principal exportación de Guatemala, constituyendo el 80 por ciento de las exportaciones totales en valor. En 1930 constituyó el 91% del tonelaje de las exportaciones, aparte los bananos, transportadas por el irca Los buques son atraídos al puerto por el cual se envían las principales exportaciones; las demás mercancías tienden a dirigirse

hacia el punto en el cual son mejores los medios de embarque. Además, la comunidad del puerto favorecido por la exportación del café prospera a expensas de los demás puertos. Por consiguiente, una buena parte de la vida de la nación es desviada artificialmente de la región más sana del Pacífico, que se adapta bien a muchas clases de actividad productiva, hasta la proximidad del feo Barrios, en el cual la tierra y el clima son de poco valor, salvo para la inestable industria bananera.

Si se sustituyeran las tarifas especiales para el café por una tarifa equitativa basada en la distancia del arrastre, el café de la costa occidental se exportaría con preferencia por dicha costa, beneficiándose los exportadores de las bajas tarifas navieras a través del canal de Panamá, y esta parte del país prosperaría con beneficio para la nación.

El ferrocarril de Santa Marta, Colombia

Unos cuantos años después de que Keith se convirtiera en gerente de la Colombian Land Company, Ltd., que emprendió la explotación de las tierras bananeras de Santa Marta, otra compañía inglesa, la Santa Marta Railway Company, Ltd., emprendió el desarrollo de los medios de transporte en esta zona bananera. En 1890 compró 22 millas de ferrocarril, que habían sido construidas anteriormente, y procedió a extender la línea. En 1925 tenía ya en explotación 176 kilómetros, 95 de los cuales constituyan la línea principal desde la costa hasta Fundación, y 81 kilómetros eran ramales en las plantaciones bananeras. Aproximadamente una extensión de la

mitad de esa cifra de líneas secundarias han sido poseídas en su propio nombre por la United Fruit Company. El ferrocarril, cuyos fletes están representados por bananos en la proporción aproximada del 90% ha estado casi tan estrechamente unificado con el cultivo bananero de la United y las empresas navieras como los ferrocarriles de otras regiones.

Esta compañía ferroviaria inglesa, durante mucho tiempo bajo el control de la United Fruit Company, la cual ha poseído la mayor parte de sus acciones, ha estado en malas relaciones con el gobierno durante algún tiempo. Aunque debía pagar a la nación dividendos sobre el 49% de las acciones del ferrocarril, ya que aquella subvencionó su construcción, nunca se hicieron dichos pagos. Durante 1922-1925 por lo menos, fue explotado el ferrocarril con pérdida, que, aunque parecía disculpar la no declaración de dividendos, lo que indica es que la principal fuente de ingresos, el transporte de los bananos, era demasiado baja. Ya en 1915 trató el gobierno de Colombia de comprar el ferrocarril, pero la compañía alegó su derecho a retener su concesión.

Con todo, el 30 de noviembre de 1925, decidió la Suprema Corte de Colombia que la Santa Marta Railway Company, Ltd., no había cumplido su obligación de poner en servicio público el ferrocarril hasta el río Magdalena. En consecuencia, la Corte falló que la compañía debía pagar daños y perjuicios, que debía entregar a la nación la parte que correspondía a esta última de las ganancias del ferrocarril, que había perdido sus derechos a utilizarlo, salvo aquellas porciones de las líneas que estuvieran en servicio

público con anterioridad a 1911, y que debería vender el ferrocarril a la nación cuando ésta quisiera.

Después de conocerse este fallo, se tomaron medidas para valuar el ferrocarril con miras a su compra final por el gobierno. Aunque teóricamente deseosos de que el ferrocarril se nacionalizara, algunos ciudadanos colombianos vacilaban en aprobar el uso de fondos nacionales, muy necesarios, para realizar esta compra. Si se hubiera arrebatado por completo el control del ferrocarril a la United ésta se hubiera visto obligada a depender de un ferrocarril independiente para el transporte de sus bananos, situación que había evitado siempre en el Caribe. Con el tiempo, en 1931 y 1932, ocurrieron una serie de acontecimientos que indicaron que la United supo defender con éxito su dominio sobre la región de Santa Marta.

Esos acontecimientos, que analizaremos en el capítulo XI incluían el acuerdo de la compañía de prestar al gobierno \$500,000, cifra que en realidad fue un pago anticipado del nuevo impuesto sobre la exportación de bananos, de 3 centavos, estando autorizada la compañía para retener los pagos mensuales de dicho impuesto durante el tiempo necesario para cubrir los intereses anuales del 6% y la amortización del préstamo. El *New York Times* del 1º de marzo de 1932 estimaba que con la proporción existente de las exportaciones de bananos, esta amortización se habría terminado en un plazo de cuatro años. Despues hacía la siguiente observación, muy significativa:

Este préstamo debe acelerar la conclusión de negociaciones pendientes desde hace largo tiempo por el arrendamiento a largo plazo del ferrocarril de Santa Marta que opera en la zona bananera, por el gobierno nacional a los intereses de la United Fruit, con el asentimiento del Estado de Magdalena que posee los derechos del ferrocarril.

La profecía resultó cierta. Exactamente ocho meses después se dijo que la compañía había arrendado el ferrocarril —en la actualidad conocido con el nombre de ferrocarril Nacional de Magdalena— al gobierno de Colombia por un período de treinta años. Esta operación fue posible gracias a un convenio anterior entre el Departamento de Magdalena, la Santa Marta y Railway Company, Ltd., y la United Fruit Company, según el cual la propiedad del ferrocarril debería transferirse a la nación. Los alquileres por el uso del ferrocarril corresponden al 10% de los ingresos brutos durante los veinte primeros años, y al 12% durante los diez últimos años. Como en el caso del impuesto sobre la exportación de bananos, la United Fruit Company convino adelantar una suma importante, que en este caso fue de \$750.000, que debería usarse para realizar obras públicas en el Departamento de Magdalena. Con el tiempo la compañía adelantó un total de \$1'500,000 al gobierno colombiano a cuenta de los impuestos de exportación acumulados y del alquiler del ferrocarril.

Así, pues, en Colombia, como en Honduras, a pesar del incumplimiento de su contrato por una compañía

subsidiaria, la United Fruit Company consiguió iquidar el asunto a su favor. A cambio de los préstamos al gobierno y de la nacionalización formal del ferrocarril, la United obtuvo por treinta arios venideros el uso del ferrocarril al servicio de su imperio bananero.

El ferrocarril secundario de la United en el oeste de Panamá

En Panamá se llevó a cabo, en 1927, un convenio fantástico por el cual se permitiría a la United Fruit Company el uso de la parte de un ferrocarril que ella deseaba. El Ferrocarril Nacional de Chiriquí, de 57 millas de longitud, construido por R. W. Hebard and Company entre 1914 y 1916, con un costo para Panamá de dos millones de dólares, fue explotado por la Comisión de Ferrocarriles de la República después de 1921. Durante 1926, el año en el cual la United compró un vasto núcleo de tierras para su nueva División de Chiriquí, entre Progreso y Puerto Armuelles, Panamá, el gobierno de esta república contrató con la J. G. White Company, de Nueva York, continuar una parte del Ferrocarril Nacional de Chiriquí 34 millas y media desde La Concepción hasta Puerto Armuelles, pasando por Progreso, y construir un muelle de concreto en este puerto del Pacífico. A principios del año siguiente aprobó Panamá una ley permitiendo el arriendo de la totalidad o una parte de este ferrocarril por un período de quince años. Poco después, en el mes de julio, fueron firmados dos contratos por el gobierno y Henry S. Blair, gerente de la Chiriquí Land Company, una

subsidiaria recientemente organizada de la United. Uno de ellos, el contrato 14, arrendaba a la compañía por 15 años —con el privilegio de prorrogar el plazo otros tres períodos adicionales de cinco años cada uno— las trece millas de la sección que se estaba construyendo entonces, que atraviesa las plantaciones de la compañía entre Progreso y Puerto Armuelles. Sólo el gobierno puede explotar trenes de mercancías y pasajeros en servicio público sobre el Ferrocarril Nacional, pero la compañía frutera puede implantar esos servicios en las líneas secundarias sobre sus propiedades que tiene autorización para construir a su capricho. Cada una de las partes contratantes puede explotar sus trenes en cualquier punto, pero entiéndense que serán despachados y controlados por el que tenga a su cargo la sección particular de la línea en la que éstos se encuentren dichos trenes. Más notable es la estipulación de que en cualquier parte de este Ferrocarril Nacional entre Puerto Armuelles y David, la capital provincial, con unos 6,000 habitantes, que es una estación de la Pan American World Airways, todos los trenes de pasajeros y de otra clase tienen que ceder el paso a los vagones bananeros, tanto cuando se cargan en su ruta hacia el puerto como cuando vuelven vacíos desde éste.

La compañía paga por el arrendamiento de la sección Progreso-Puerto Armuelles un centavo y medio oro por cada racimo de sus bananos transportado —esto además del impuesto de exportación y del cargo por muellaje— y diez centavos por vagón-milla cuando se trata de otras mercancías. Si ocurre algún accidente, debe liquidar la

pérdida la parte contratante cuyos empleados tengan la culpa del mismo. Si se trata de un choque, un descarrilamiento u otro accidente que obstruya el ferrocarril, la parte contratante responsable debe reparar la vía lo más pronto posible. Si no puede hacerlo, la otra parte contratante puede eliminar la obstrucción, hacer reparaciones provisionales y presentar una factura por las mismas.

Sobre la sección de trece millas de la línea que ha arrendado, la compañía, aunque responsable del mantenimiento general, puede cargar al gobierno todos los trabajos que supongan una inversión de capital. Si el gobierno nos estuviera de acuerdo en lo que respecta a la necesidad de dichos trabajos, se resolverá el asunto por un arbitraje. El gobierno es responsable de la conservación del muelle de concreto, cuyo uso comparte la compañía. Por este privilegio, la empresa paga un cuarto de centavo por racimo de bananos que exporta y 50 centavos por cada 1,000 kilos de otros productos o materiales que exporte o importe.

El contrato N° 13 permite a la compañía construir canales para riego. Autoriza también la construcción de líneas ferroviarias privadas en cualquier punto de los distritos de Alanje y Bugaba. Cuando la compañía desee extender sus líneas por el territorio nacional, puede hacer uso de una faja de tierra de una anchura de 50 metros. Sin embargo, cuando la dirección proyectada de una línea —que, obsérvese, será privada— cruza las propiedades de terceras partes que no quisieran hacer convenios con la compañía, se faculta a esta última para conseguir el

derecho de paso para esas líneas privadas, de acuerdo con las leyes relacionadas con la expropiación por interés público.

Por consiguiente, no sólo están los colonos de esos distritos a merced de la compañía cuando ésta construye sus líneas secundarias, sino que pueden ser arruinados por ella en el futuro. Esas líneas secundarias privadas pueden ser utilizadas para el transporte de mercancías en general y pasajeros, al mismo tiempo que para el transporte de bananos. Pero si en cualquier momento esas diversas actividades dejaran de producir beneficios a la compañía, ésta puede levantar las líneas a su capricho. En ese caso, los agricultores que dependan de este servicio de transporte de mercancías y pasajeros, al mismo tiempo que de la compañía para la compra de su fruto, se encontrarán en la misma situación en que se han encontrado los plantadores de Costa Rica que estuvieron en su caso. Una situación potencial de esa índole no está de acuerdo con la indicación en el preámbulo de que uno de los fines de este contrato era "favorecer permanentemente a los habitantes de las regiones".

Esta situación da importancia a la advertencia de la Comisión Especial que informó al Gabinete de Guatemala sobre el contrato portuario propuesto en este país:

El ferrocarril del puerto y otros medios de transporte determinados no tendrán un carácter privado, pues esa situación no daría mucha importancia o mucho efecto a los beneficios que la compañía podría de otra manera

aportar al país.

En el tercer capítulo vimos que muchos costarricenses han temido que la United Fruit Company, en lugar de construir un puerto en el Golfo de Dulce, conecte sus plantaciones en la costa del Pacífico de las dos repúblicas y embarque todo su fruto en Puerto Armuelles. Por otro lado, Víctor Manuel Obregón, alcalde de la ciudad fronteriza de La Cuesta, Panamá, dijo en una entrevista publicada en *La Tribuna*, de San José de Costa Rica, el 25 de abril de 1931, que Puerto Armuelles, debido a que su bahía está abierta y tiene poco fondo, no ha resultado bueno, y que la United ha terminado sus estudios para llevar su ferrocarril desde la División de Chiriquí hasta Golfito, Costa Rica, donde se propone construir el nuevo puerto. Si esta observación es correcta, anuncia una perdida financiera para Panamá, sobre todo en lo que respecta a su inversión en el muelle de Puerto Armuelles. Sea como fuere, esos temores contrarios muestran que cualquiera que sea la dirección en que se mueva el tráfico, los desarrollos futuros en la costa del Pacífico de Costa Rica y Panamá, es posible que funcionen con el tiempo como una sola división y que contribuyan a aumentar el contacto internacional.

La United Fruit Company contra el Ferrocarril al Pacífico de Costa Rica

En el capítulo II expusimos la historia de la construcción de ferrocarriles en Costa Rica hasta incluir el arrendamiento no autorizado del Ferrocarril de Costa Rica a la

Northern Railway Company, subsidiaria de la United. A consecuencia de esta transacción de 1905, la United Fruit Company ha controlado desde entonces todos los medios de transporte por ferrocarril entre la Meseta Central, que contiene las cuatro ciudades principales y la mayor parte de la población del país, y la costa del Caribe. Sin embargo, no controla el ferrocarril entre la Meseta Central y el Pacífico, que pertenece a la nación y es explotado por ella.

La construcción del ferrocarril hasta el Pacífico fue autorizada el 25 de marzo de 1879. Con el tiempo se terminó el Ferrocarril al Pacífico, construido por la nación con un costo total de 12'000,000 de colones. Este ferrocarril tiene una longitud de 69 millas, va desde San José, la capital, hasta el puerto de Puntarenas y tiene dos ramales pequeños. A pesar de los usuales obstáculos políticos, este ferrocarril, que en la práctica como en teoría es un ferrocarril nacional, ha prosperado. Su activo fijo tangible ascendía en 1927 a 14'611,907 colones. Aunque explotado para servir al país más bien que para obtener ganancias, no ha sido una carga excesiva para los contribuyentes. Las cifras que siguen indican su situación financiera.

Tabla 12. Percepciones del Ferrocarril al Pacífico

Año	Colones
1927	594,135.24 de ganancia
1928	794,422.04 de ganancia
1929	1'041,235.75 de ganancia

La elevada ganancia de 1929 se debió, en grado considerable, a las inundaciones en el Ferrocarril de Costa Rica, como consecuencia de las cuales el Ferrocarril al Pacífico fue el único medio de transporte que funcionaba entre la Meseta Central y las dos costas por espacio de varias semanas, precisamente cuando se estaba transportando una parte considerable de la cosecha anual de café.

El ferrocarril quemaba primero madera y después carbón. Recientemente fue electrificado por la Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft o General Electric alemana, transformación que ha mejorado el servicio pero aumentó el gasto para la nación. Los pagos por intereses y amortización sobre el préstamo de 1927 de 1'800,000 colones hecho para obtener los fondos necesarios para esta modernización del ferrocarril, han sido una carga pesada para la hacienda nacional durante los últimos años. Estos gastos han representado una carga anual de aproximadamente 500,000 colones.

Una buena parte del territorio atravesado por el ferrocarril es mucho más útil para la habitación permanente que la tierra de la costa del Caribe. A diferencia de las ciudades del Caribe, que primero florecen y después languidecen o mueren como consecuencia de la naturaleza inestable de la industria bananera, las ciudades establecidas a lo largo de la vía del Ferrocarril al Pacífico son permanentes. Las mejoras a lo largo de esta línea han representado un progreso duradero para la nación.

La tarifa por tonelada-milla para el transporte de

mercancías por el Ferrocarril Nacional del Pacífico ha sido considerablemente más baja que las de los ferrocarriles explotados por la United Fruit Company. En 1930, la tarifa era de 6½ centavos en el Ferrocarril al Pacífico, y de 13 centavos en las líneas explotadas por la United.

¿Es esta enorme diferencia en la tarifa media para el transporte de mercancías por tonelada-milla debida al hecho de que un ferrocarril es explotado por el gobierno en servicio público y el otro por una compañía privada en beneficio propio? Sí, y no.

Los diferentes ferrocarriles transportan tres clases de mercancías: importaciones, mercancías locales y exportaciones. La tabla que sigue muestra que la importancia relativa de esas tres clases de mercancías varía muchísimo en los tres ferrocarriles.

Tabla 13. Ingresos de los ferrocarriles de Costa Rica por transporte de mercancías, 1927

Servicios	Fc. del	Fc. del	Fc. de Costa			
	Pacífico	Norte	Rica			
	Ingresos	%	Ingresos	%	Ingresos	%
Tráfico local	\$303,352	67.5	\$75,717	12	\$244,243	15
Importaciones	129,996	29.0	16,220	2	434,999	26
Exportaciones	15,212	3.5	552,873	86	969,125	59
Total de fletes	\$448,560	100	\$644,810	100	1,648,367	100

Una cierta proporción de la diferencia en la tarifa media por tonelada-milla para todas las mercancías se

explica por las importaciones que en 1927 representaron el 29% del tráfico de mercancías en el Ferrocarril al Pacífico y el 26% en el Ferrocarril de Costa Rica.

En 1929-1930 se hizo un estudio de las tarifas por tierra y por mar desde los Estados Unidos hasta la Meseta Central de Costa Rica, vía ambos ferrocarriles. Las tarifas que son comparables (esto es, las que tienen la misma base ya sea por peso o por espacio ocupado), revela el hecho de que en tanto que la distancia entre San José y el Pacífico es aproximadamente dos tercios de la distancia desde San José al Caribe, la tarifa total desde el Pacífico por el Ferrocarril Nacional es menos de los dos tercios de la tarifa total en los ferrocarriles explotados por la United para 78 de 96 mercancías, y menos de la mitad en el caso de 48 de dichas mercancías. Esto significa una tarifa bastante más baja por milla desde el Pacífico.

Es natural que se pregunte uno si esta mayoría de las importaciones sobre las cuales cargaba el Ferrocarril del Pacífico una tarifa más baja por milla que el Ferrocarril del Norte, afecta a artículos relativamente importantes o sin importancia. De las diez principales importaciones desde los Estados Unidos en 1929, sólo en el caso de la harina, los automóviles y la gasolina —que ocupan el segundo, el quinto y el décimo lugar por su importancia relativa— era la tarifa por tonelada-milla menor desde Limón que desde Puntarenas; en el caso de las otras siete mercancías, la tarifa por tonelada-milla era menor desde Puntarenas que desde Limón. Esto indica que la tarifa media por tonelada-milla aplicada a las importaciones es algo menor en el Ferrocarril del Pacífico que en los

ferrocarriles explotados por la United. Pero este hecho no puede explicar, por sí solo, la enorme diferencia entre 6/2¢ o y 13¢, que son las tarifas medias por tonelada-milla para todas las clases de mercancías comerciales en los dos sistemas ferroviarios.

Esta diferencia no puede deberse a las tarifas aplicadas al tráfico local, que en 1925 representó solamente el 12 y el 15% del tráfico total en los ferrocarriles explotados por la United. Además, las tarifas aplicadas al tráfico local son iguales o superiores a las aplicadas a las importaciones. La gran diferencia en las tarifas medias por tonelada-milla en los dos sistemas se debe principalmente a las tarifas aplicadas al transporte de las exportaciones. Estas últimas constituyeron simplemente el 3% de todos los ingresos por transporte en el Ferrocarril al Pacífico en 1927, pero en cambio representaron el 59 y 86% por ciento, respectivamente, en los dos ferrocarriles explotados por la United. El café, que es la principal exportación de Costa Rica, pagaba \$9.84 por tonelada desde la Meseta Central hasta Limón en enero de 1930. De acuerdo con las tarifas que entraron en vigor cinco meses y medio después en el Ferrocarril del Pacífico, el café pagaba \$0.04 por tonelada-kilómetro, que es igual a \$4.25 por tonelada sobre la distancia que hay desde la Meseta hasta la costa del Pacífico.

Si bien a veces el café ha explicado una parte de la diferencia entre las tarifas de transporte por tonelada-milla en los dos sistemas (el Ferrocarril al Pacífico y las líneas explotadas por la United Fruit Company) ha sido de importancia secundaria si se compara con los bananos, que en 1925 representaron el 93 y el 79%, respectivamente, de

los ingresos derivados por el Ferrocarril del Norte y el Ferrocarril de Costa Rica del transporte de productos para la exportación. En 1925 representaron los bananos el 82% del tonelaje comercial y contribuyeron con el 78.2% de los ingresos por fletes comerciales de este ferrocarril. De una manera análoga, en 1925 representaron los bananos el 40% del tonelaje total de transportes comerciales del Ferrocarril de Costa Rica y contribuyeron con el 42% de los ingresos por transportes comerciales en este ferrocarril. Esas cifras indican que en las líneas explotadas por la United los bananos aportaron aproximadamente los mismos ingresos que otras mercancías, en proporción al peso, independientemente de la longitud del arrastre. Pero, puesto que la longitud media de arrastre es mucho menor para los bananos que para las demás exportaciones y las importaciones, que en su mayor parte se mueven entre el Limón y la Meseta Central, la tarifa media por tonelada-milla es mucho más alta para los bananos que para las demás clases de mercancías comerciales. Es evidente, pues, que en los arrastres cortos los bananos —que son el principal artículo de transporte en las líneas controladas por la United— elevando las tarifas medias por tonelada-milla en esas líneas, y sin que exista ninguna mercancía correspondiente que eleve la tarifa media por tonelada-milla del Ferrocarril del Pacífico, explican la mayor parte de la diferencia entre las tarifas por tonelada-milla de los dos sistemas.

Los bananos han soportado la mayor parte de la carga que representa la conservación de los dos ferrocarriles de la región del Caribe, y es dudoso que, incluso el

Ferrocarril de Costa Rica, hubiese podido ser explotado sin el apoyo de la industria bananera. Es natural que los bananos paguen tarifas más altas por tonelada-milla que la demás carga, debido al extremado cuidado que hay que poner al manejálos, a la necesidad de proporcionar trenes bananeros a todas horas, con la consiguiente interferencia en el resto del tráfico, y a las numerosas ventajas obtenidas en el país por la compañía bananera.

Hemos visto ya que las tarifas de transporte por tonelada-milla para las importaciones son algo más altas en las líneas controladas por la United que en el Ferrocarril al Pacífico, y es indudable que serían aún más altas si no fuera por la competencia de este último. Por consiguiente, el ferrocarril explotado por la nación no sólo hace que los que embarcan mercancías tengan tarifas favorables, sino que impide también que el Ferrocarril del Norte eleve sus tarifas tanto como lo haría si no existiera aquél. A veces los ferrocarriles rebajan las tarifas con el fin de obtener el transporte de determinados artículos importantes. La terminación del muelle nacional en Puntarenas hizo que el Ferrocarril al Pacífico estuviera en mejor situación que antes para competir con su rival. Por la misma época, aproximadamente, revisó sus tarifas rebajándolas. Tuvo tanto éxito este proceder que se suprimieron algunas de las ventajas que disfrutaba el Ferrocarril del Norte. Cuando en junio de 1931 observó la United Fruit Company la baja en los ingresos de su ferrocarril y sus líneas de navegación —en especial en el transporte de importaciones— inició una investigación para descubrir el motivo. Entonces vio que la causa eran las

tarifas más bajas ofrecidas por el Ferrocarril al Pacífico.

El Ferrocarril del Norte hace frente a esas tarifas más bajas de su rival a veces aplicando tarifas especiales ilegales a determinados individuos o compañías, práctica que estudiaremos en el capítulo ix. Las líneas que siguen, escritas por Raúl Bonilla, antiguo contador jefe del Ferrocarril al Pacífico, dan varios ejemplos de esas tarifas especiales. (Las cifras indicadas en colones se han convertido a dólares al tipo de 5 por 1, vigente en 1932, en lugar de al tipo normal de 4 por 1.)

Un caso es el cemento, que representa una de nuestras mayores importaciones. La tarifa publicada de la Costa Rica Railway Company para este artículo es \$1.19 por 1,000 kilogramos, lo que para un cargamento de 100 barriles asciende a \$ 40. El ferrocarril ofreció secretamente a la casa Adela Jiménez e Hijos una tarifa de \$32 por vagón, para el transporte desde Limón a San José. Esta reducción se haría por medio de una rebaja; en la factura aparecería la tarifa de \$40; pero se prometió a esta casa hacerle cada seis meses una rebaja sobre todos los transportes de cemento.

En la harina la tarifa del mismo ferrocarril es \$3.25 por 1,000 kilogramos. La Compañía Zonta recibe una rebaja del 25%, que en la práctica le da una especie de monopolio sobre las importaciones, ya que otros importadores no disfrutan de esta rebaja. La existencia de ese monopolio perjudica, por supuesto, a la prosperidad del país y al consumidor final.

En lo que respecta al café, el mismo ferrocarril paga

el costo del transporte por camión desde la plantación a la vía. Recientemente, el Ferrocarril al Pacífico ofreció a los exportadores una tarifa especial para el café desde la Meseta hasta el puerto de Puntarenas de \$52 el vagón. Aunque la tarifa del Ferrocarril de Costa Rica es \$60.80, los cultivadores continúan utilizando este ferrocarril. Es fácil imaginarse que, a pesar de la tarifa publicada, se hizo algún arreglo por el cual dichos exportadores no perdían ningún dinero.

En 1928 sólo se exportaron por Puntarenas 3'810,655 kilogramos de café, mientras que por el puerto de Limón pasaron 15'031,143 kilogramos.

Durante la crisis económica mundial han sufrido mucho los ferrocarriles hasta las dos costas a consecuencia de la reducción de las mercancías transportadas. El Ferrocarril de Costa Rica, que la United Fruit Company consideraba esencial para sus intereses cuando el comercio bananero pasaba por una época de prosperidad, y que demostró ser un medio eficaz para evitar la competencia de compañías bananeras rivales, ha sido llamado recientemente "un elefante blanco", debido a la rápida baja en la importancia de la industria bananera, a la reducción en los ingresos del ferrocarril y a los derumbes en el Valle del Reventazón. Con todo, es dudoso que la compañía anuncie nunca el control de esta línea estratégica, a menos que abandone todas sus inversiones en Costa Rica; en este sentido, es más probable que busque concesiones especiales en la explotación de la línea.

En la primavera de 1932 suprimió la United determinados servicios en sus ferrocarriles, en particular un tren local que conectaba las ciudades de la Meseta Central. La Comisión Especial del Congreso, ocupándose del hecho de que la United no había cumplido sus compromisos contractuales, declaró que esta reducción en los servicios ferroviarios violaba el artículo 13 del Contrato Soto-Keith, que estipula que habrá dos trenes diarios sobre el antiguo Ferrocarril Central. El 17 de enero de 1933 anunció el ministro de Obras Públicas al Congreso que, puesto que no se había llegado a ningún acuerdo con la compañía, lo cual afirmaba no haber violado el antes mencionado contrato, se sometería el caso a un arbitraje.

El 29 de julio de 1930, después de una reorganización del Ferrocarril del Pacífico, el abogado Carlos María Jiménez, antiguo abogado de la United Fruit Company y entonces candidato a la presidencia de la República, y el diputado R. Villafranca pidieron al ministro de Obras Públicas que publicara numerosos datos, como el costo de los jornales y los materiales, que revelaran las condiciones financieras al Ferrocarril del Pacífico. En junio de 1931 circuló un rumor concerniente a la situación futura de este ferrocarril nacional, que implicaba la sugerencia de que debería traspasarse a una administración privada. Entonces se propuso en el Congreso que se enmendara el artículo 73 de la Constitución, de modo que la nación no pudiera nunca enajenar el Ferrocarril del Pacífico.

El futuro de este ferrocarril es importante, no sólo para Costa Rica, sino también para todos los países del Caribe.

Según hemos visto, la United Fruit Company posee en su propio nombre, o por intermedio de subsidiarias, el Ferrocarril del Norte de Costa Rica, los Ferrocarriles de Tela y Trujillo en Honduras, el Ferrocarril de Changuinola de la costa caribe de Panamá y líneas secundarias en todos los países en los cuales cultiva el banano. Explota en arriendo la Costa Rica Railway Company, Ltd., el Ferrocarril de Costa Rica y, mediante arriendos de los gobiernos, el Ferrocarril Nacional de Honduras, el Ferrocarril Nacional de Magdalena en Colombia (antes Ferrocarril de Santa Marta) y la porción del Ferrocarril Nacional de Chiriquí que sirve a sus plantaciones bananeras de la costa del Pacífico en Panamá; y tiene un contrato de tráfico y estrechas relaciones con los Ferrocarriles Internacionales de América Central (irca) en Guatemala. Por consiguiente, no sólo tiene asegurado la compañía frutera el transporte de sus productos, sino que está también en situación de impedir la competencia de compañías bananeras rivales, si éstas amenazaran su supremacía en sus diferentes esferas de influencia. Salvo, tal vez, en el valle de Aguán, de Honduras, servido en la actualidad por el ferrocarril de la Standard Fruit Company, al mismo tiempo que por el Ferrocarril de Trujillo, los residentes de las regiones bananeras no tienen otro remedio que utilizar esas líneas. El Ferrocarril al Pacífico de Costa Rica, que en 1934 se dijo estaba ganando dinero, es el único que compite con la United para el tráfico entre las ciudades del interior de los países centroamericanos y los mercados de Europa y de los Estados Unidos. Si el Ferrocarril del Pacífico cayera alguna vez bajo el control de la

United Fruit Company, la hegemonía del último de dichos ferrocarriles sería completa.

[+] Por 1,000 libras inglesas.

CAPÍTULO VII

La gran flota blanca

Barcos bananeros

Hasta ahora nos hemos ocupado de las técnicas por medio de las cuales los magnates bananeros controlan los ferrocarriles del Caribe. El poder que permite a la United Fruit Company dominar el comercio y los transportes en esta región se debe, no obstante, a algo más que esta doble alianza banano-ferrocarril. Su origen es por lo menos cuádruple. El imperio bananero, en el cual los bananos, los ferrocarriles, los barcos y las tiendas de las factorías, controlados todos ellos por un estado mayor general producen dividendos a los mismos accionistas y pueden ser utilizados en apoyo mutuo en cualquier conflicto, tiene una ventaja abrumadora sobre las compañías bananeras, los ferrocarriles, los barcos y los comerciantes independientes.

Si bien en los primeros tiempos el banano fue un simple anexo de las expediciones navieras del capitán Baker (como lo fue en los primeros trabajos ferroviarios de Keith), el rey de los frutos tropicales redujo pronto a los barcos y ferrocarriles a un estado de vasallaje. Dos de las compañías sobre las cuales obtuvo inmediatamente el control la United después de su organización fueron la Belice Royal Mail and Central American Steamship Company y la Bluefields Steamship Company. La primera, cuyas acciones estaban todas en manos de la United, se convirtió durante algún tiempo en subsidiaria naviera del

trust. En 1900 tenían diez barcos de 1,000 a 1,600 toneladas cada uno. Esos buques eran suplementados, en especial durante ciertas estaciones, por 50 vapores volanderos que eran fletados por períodos de tres meses a cinco años.

La segunda de esas compañías más pequeñas realizó el comercio bananero con Nicaragua durante una década. Buscaba la manera de conseguir el monopolio del comercio de dicho país, concediendo a los comerciantes rebajas a cambio de compromisos para embarcar todas sus mercancías en sus buques. Al comienzo de la segunda década del siglo, el presidente de esta compañía era Jake Weinberger, hermano de Charlie Weinberger de la Fruit Dispatch Company, y suegro de Samuel Zemurray. J. B. Camors y Joseph Di Giorgio tenían también intereses directos en la empresa Bluefields. Cuando los negocios no prosperaron, Di Giorgio y otros pusieron pleito a la United, alegando que esta última había violado la ley Sherman contra los trusts adquiriendo control de las acciones de la compañía Bluefields y ahogando a un competidor. En uno de los juicios, el juez Thompson, de Filadelfia, dijo al jurado que si las dos compañías formaron un monopolio con el fin de controlar y limitar el tráfico, la compañía Bluefields, ingresado en aquél por voluntad propia, no tenía derecho con arreglo a la ley a ninguna indemnización por daños y perjuicios inflingidos por otros miembros de la combinación.

La United Fruit Company ha encontrado ventajoso y lucrativo durante toda su existencia construir barcos en los astilleros ingleses y explotarlos al amparo de la

bandera inglesa, debido a la diferencia en los costos de construcción y en las reglamentaciones navieras en los Estados Unidos y la Gran Bretaña. Esta norma se inició por la organización en 1904, al amparo de las leyes del Reino Unido, de la Tropical Fruit Steamship Company, Ltd., que empezó su carrera con tres vapores, el San José, el Limón y el Esparta. La nueva compañía debía transportar bananos desde el Caribe a los Estados Unidos y eventualmente desarrollar el tráfico general entre las dos regiones.

El tráfico bananero con Europa fue inaugurado por una compañía inglesa que quería intensificar el comercio de Jamaica con la Madre patria. Al comenzar el siglo se fundó el Imperial Direct West India Mail Service para transportar 20,000 racimos de bananos hasta la Gran Bretaña cada 15 días. Sir Alfred Jones, presidente de Elder Dempster and Company, fue el promotor de esta nueva empresa que desarrolló el servicio de refrigeradores para el tráfico bananero. La empresa fue subvencionada por el gobierno imperial con £20,000 anuales y el gobierno de Jamaica añadió otras £20,000. Además de esforzarse por acrecentar las relaciones comerciales entre la Gran Bretaña y su colonia, la empresa subvencionada se proponía estimular a los pequeños plantadores abriendo nuevos mercados. Para comprar el fruto a esos plantadores se formó en el mes de mayo de 1901 una subsidiaria, la Elders and Fyffes, Ltd.

Sin embargo, en los dos años siguientes fueron administrados al plan dos golpes muy severos. Un tremendo huracán arrasó el distrito bananero y la United Fruit

Company se hizo cargo de la Elders and Fyffes. Inmediatamente empezó esta última a fletar y construir su propio tonelaje refrigerado y a llevar a Inglaterra fruto, tanto de Costa Rica como de Jamaica. Desde entonces la compañía Elders and Fyffes se convirtió en el brazo europeo de la United Fruit Company, que durante algunos años poseyó la mayoría de sus acciones, y finalmente en 1910 las adquirió todas.

La gran flota blanca creció de una manera constante y regular. En 1911 la Tropical Fruit Steamship Company tenía, incluyendo tres barcos en construcción, una flota de 25 vapores en el tráfico americano; Elders and Fyffes tenía 16 en el tráfico europeo, y se fletaban otros muchos buques. Los barcos de la United enarbocaban por lo general la bandera inglesa. En su libro, *Panama and the Canal in Picture and Prose*, Willis J. Abbot dice:

La United Fruit Company acogería bien cualquier oportunidad de traspasar sus barcos al registro norteamericano, si no fuera por ciertos requisitos de las leyes de navegación que hacen dicho cambio arriesgado [...]. La principal de las objeciones es la cláusula que concedería a los Estados Unidos autorización para incautarse de los barcos en tiempos de guerra.

Durante el primer año de la Primera Guerra Mundial se pusieron 24 buques bajo registro norteamericano. Entre 1914 y 1918, 52 barcos, o sea el 83% de la flota de la United, navegaron para los gobiernos de Estados Unidos y sus aliados.

Que la entrega de los barcos a esos gobiernos recibió alguna compensación lo revela el informe anual de 1915 de la United Fruit Company, que dice textualmente:

De los barcos que comprende nuestra flota inglesa, el Almirantazgo se ha hecho cargo de siete en condiciones favorables. Uno de los buques dedicados al servicio del Almirantazgo se perdió, se supone que a consecuencia de la explosión de una mina y se ha recibido todo el valor del mismo.

En 1929 poseía la United Fruit Company 39 barcos en el servicio americano y 35 en el servicio europeo, y aumentó esta flota fletando otros 29 buques. Al año siguiente su flota americana fue aumentada hasta 54 buques, principalmente por la compra de 13 barcos de la Cuyamel Fruit Company. Los barcos de la Cuyamel y el volumen reducido de los negocios fueron factores importantes en la reducción hasta siete de los barcos fletados en 1932, año en el que la flota americana comprendía 56 barcos y la europea 39, que hacían un total de 102 barcos utilizados.

Poderío marítimo

Ese centenar de buques contribuye enormemente a la fuerza de combate del imperio bananero. Añaden un nuevo factor a la competencia entre la United Fruit Company y otros exportadores de bananos, como lo indica el hecho de que C. D. Doswell, vicepresidente de la United, admitiera que no creía que ninguna compañía bananera

confiara a otra el transporte de su fruto. Uno de los cargos hechos por la American Banana Company contra la United en 1908 era que:

Esa línea de transportes se titula un transportista común, pero se ha negado a aceptar del demandante mercancías legales y cuando no se ha negado, ha cargado al demandante por su servicio como transportista tarifas más altas que las que cargaba a otras personas y compañías análogamente situadas.

Este pleito, según se recordará, se llevó finalmente a la Suprema Corte, en la que se perdió no porque no se probaran los cargos, sino por la negativa de la Corte a admitir el pleito como incluido en su jurisdicción. Esos barcos añaden también un nuevo factor a la competencia entre los ferrocarriles controlados por la United en Costa Rica y el National Pacific Railroad. El principal factor que decide si las importaciones procedentes de Nueva York o Nueva Orleans entrarán en Costa Rica vía Limón o Puntarenas no es el de las tarifas ferroviarias por sí solas, sino las tarifas combinadas de los barcos y el ferrocarril. Un exportador en Nueva York puede recibir una cotización de una tarifa completa hasta San José, vía Limón, sin que el público sepa qué parte de ese precio va a parar al ferrocarril y qué parte va a manos de la línea de navegación. Si el ferrocarril está tratando de vencer la competencia, la compañía frutera con un capital de 200 millones de dólares puede permitirse el lujo de despreciar algunos de los posibles ingresos por fletes de sus barcos bananeros.

con el fin de mantener las tarifas de su ferrocarril; pero el gobierno de Costa Rica, cuya Hacienda está estirada hasta el límite, no dispone de ninguna línea de navegación en la que pueda siempre confiar para que la ayude a soportar el precio de esta competencia por la United.

La United tiene también aliados en los que puede confiar. El 27 de enero de 1913, Andrew W. Preston, entonces presidente de la United Fruit Company, dijo ante el Comité de Marina Mercante y Pesca de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos lo que sigue:

Cuando la United Fruit Company entró activamente en el negocio de los transportes en el mar Caribe a principios de 1904, encontró ya establecidas en él tres líneas regulares de buques, esto es, la Panama Railroad Steamship Line, la Hamburg-American Line y la Royal Mail Line. Estas compañías tenían casi las mismas tarifas de transporte entre los Estados Unidos y los puntos de Centro y Sud América. No fue norma de esta compañía, al entrar en ese negocio, iniciar una guerra de tarifas o reducirlas secretamente, o conducir de alguna otra manera sus negocios salvo en una forma legítima y correcta, y se dieron seguridades a las líneas más antiguas de que la compañía no tenía intención de hacer ninguna de las cosas mencionadas, sino que cualquier cambio que pudiera introducir en las tarifas vigentes sería público y se les daría a conocer previamente a ellas. Sin embargo, esta compañía no se ha obligado en modo alguno, y no está obligada con respecto a ninguna compañía naviera para mantener cualquier grupo de

tarifas, y es libre en cualquier momento que lo estime oportuno de introducir cualesquiera tarifas que estime convenientes. Ésta ha sido la norma de la compañía en el pasado, y, mientras exista la presente gerencia de la compañía, se mantendrá en el futuro. Nuestra finalidad y nuestro objetivo es desarrollar lo más posible el comercio exterior de los Estados Unidos con Centro y Sud América y obtener de ese comercio tanto como legítimamente podamos, y esto creemos que puede conseguirse mejor siendo enteramente independientes de cualesquiera combinaciones o contratos con otras líneas de transportes.

Esa norma, si se llevara a cabo al pie de la letra, permitiría a esta compañía beneficiarse de las tarifas elevadas de otras empresas, y también, siempre que sus intereses pudieran ser servidos con más eficacia actuando con entera independencia, apropiarse lo más posible para sí del comercio.

La Ley de navegación de 1916 de los Estados Unidos, enmendada y todavía en vigor, que, según Ira C. Campbell, Asesor de la American Steamship Owners Association (Asociación Norteamericana de Propietarios de Vapores), hace que la navegación sea "el más favorecido de todos los negocios norteamericanos", anula prácticamente la Ley Sherman Antitrust en altamar. Permite a la Junta de Navegación de los Estados Unidos cancelar cualquier contrato entre las compañías navieras que regulan las tarifas, controlar o impedir la competencia, repartir las pérdidas o las ganancias, y asignar o restringir el número de

barcos o el volumen del tráfico transportado, lo que considera "injustamente parcial o de mala fe", pero le obliga a aprobar los demás contratos. Además, según Campbell, "esas conferencias [...] han sido organismos autónomos, sin ninguna supervisión especial por la Junta".

En octubre de 1929, el Ferrocarril al Pacífico, deseando atraer los embarques de café del Ferrocarril de Costa Rica, redujo sus tarifas de transporte para este grano. Inmediatamente se notificó el hecho a Boston y la conferencia naviera elevó sus tarifas desde Puntarenas por mar en un 30%, compensando así las tarifas más bajas del Ferrocarril. Seis meses después fletó Manuel F. Quesada tres buques que no estaban incluidos en el convenio de la conferencia y en dos meses transportó 25,000 sacos de café, rompiendo así temporalmente, pero sólo temporalmente, el monopolio extranjero de los ferrocarriles y los buques. De esta manera demostró, según el expresidente Alfredo González Flores, que los exportadores de café costarricenses pagan anualmente más de un millón de colones en fletes excesivos. Más recientemente se han hecho sugerencias encaminadas a llevar a cabo otra tentativa para romper el poderío de la conferencia. Sin embargo, es una tarea complicada desafiar la hegemonía de ésta o de la United en los ferrocarriles y la navegación en la costa este de Centroamérica, y pocos individuos o pocas compañías quieren o pueden arrojarle el guante.

La Tribuna del 13 de diciembre de 1932 aclaró aún más el costo, sobre todo para Costa Rica, de los acuerdos de la conferencia, publicando las siguientes tarifas por tonelada de café transportado a los Estados Unidos:

Tabla 14. Costos de transporte (por tonelada de café) a Estados Unidos (en dólares)

Punto de partida	Tarifa
Colombia, cualquier puerto	11.00
Costa Rica, Puntarenas	15.40
Costa Rica, Limón	13.20
Guatemala, Puerto Barrios	8.80
Honduras, Puerto Cortés	11.00
El Salvador, cualquier puerto	15.40
Panamá, cualquier puerto	8.80
Haití, cualquier puerto	8.80
Venezuela, cualquier puerto	8.58
Puerto Rico, cualquier puerto	8.80
Brasil, cualquier puerto	8.80

Las cifras fueron presentadas por Manuel F. Quesada, quien explicó que la tarifa baja desde Panamá se debía al hecho de que la Panama Railroad Steamship Company, propiedad del gobierno de los Estados Unidos, no se había unido a los acuerdos de la Conferencia. Es fácil imaginar la alegría que deben haber sentido las compañías navieras cuando esta línea del gobierno, que durante diez años había sido objeto de ataques de diferentes procedencias y cuyos competidores insistían en que debía renunciar al transporte comercial, fue suspendida temporalmente como una parte del programa de economías del presidente Hoover. La tarifa baja desde el Brasil se explicaba por el hecho de que el gobierno de esta república

había estimulado la competencia y establecido el Lloyd Brasileño para conseguir una reducción de las tarifas. Por otro lado, Costa Rica y otros países centroamericanos están bajo el control de la United Fruit Company y de otras compañías navieras importantes que han firmado los acuerdos de la Conferencia.

En *Economic Geography* de octubre de 1925, E. S. Gregg, jefe de la División de Transportes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos hacía observar el hecho de que las tarifas de transporte de automóviles, maquinaria agrícola, carga general, etc., son mucho más elevadas en la región del Caribe en su conjunto que en otras partes del mundo. Citaba como un ejemplo típico la tarifa aplicada a la maquinaria, que en 1924 era de \$14.56 por tonelada para el viaje de 1,847 millas desde Nueva York a la Guaira, Venezuela; en tanto que hasta Barcelona (3,719 millas) era de \$10.00; hasta Río de Janeiro (4,770 millas) era \$12.25; hasta Ciudad del Cabo (6,786 millas) \$9.00; y hasta Bombay (8,174 millas), Ceilán (8,607 millas) y Calcuta (9,816 millas) \$12.00. Como una causa fundamental de esta diferencia citaba el costo de construcción más elevado de los vapores fruteros, debido a su velocidad y a sus instalaciones de refrigeración. Si éste es un elemento importante para aumentar el costo de explotación de la flota de la United Fruit Company, es un costo que podría cargarse correctamente a los bananos que necesitan la refrigeración, y no a los tejidos de algodón, a la madera y la maquinaria, que son inmunes al calor y al frío. Sin embargo, en realidad, la velocidad de esos barcos y su capacidad para hacer rápidas rotaciones

de la carga en los puertos parece que deberían ser una compensación, en gran parte al menos, por el exceso de su costo original. En los puertos tropicales son descargados, cargados y despachados antes que los demás; el grueso de su carga general hacia el norte, el café, es cargado rápidamente a bordo por la maquinaria especial para cargar bananos —de la que no disponen más que los barcos de la United— y en sus puertos de los Estados Unidos los cargamentos de bananos y café son alijados con la misma rapidez por otros transportadores especiales.

No sólo es la gran flota blanca un brazo armado para la lucha del imperio bananero, capaz de defender otras partes de este imperio contra los ataques de los competidores, sino que a su vez se beneficia de los privilegios contenidos en las concesiones hechas a la United Fruit Company y del control de ésta sobre los ferrocarriles y los muelles. Las concesiones permiten a la compañía dar la preferencia a sus propios barcos cuando están destinados a cargar bananos. Por consiguiente, la firma puede ser parcial con las compañías navieras rivales incluso cuando sus propios barcos descienden carga general como medida preparatoria para la carga de bananos. El hecho de que esa parcialidad esté sancionada no aligera el obstáculo contra el cual tienen que luchar los barcos competidores cuando entran en las esferas de influencia de la United.

En Limón, Costa Rica, esta preferencia concedida a los barcos bananeros no debiera estorbar el amarre de los navios de otras compañías, pues el artículo 8º del Decreto

No. 22 del 3 de julio de 1902, que autorizaba a la Northern Railway Company a construir los muelles para la carga de maderas o bananos, estipulaba que se proveerían por lo menos dos amarraderos. Con todo, este muelle sólo puede acomodar un buque de alto bordo. Además, los barcos amarrados al muelle metálico de Limón han sufrido retrasos debido a que la plataforma siempre está cubierta de carga maderera. Esta situación se debió, por lo menos una parte del tiempo, a la falta de suficiente material rodante para sacar la madera con rapidez, lo que indica una administración ineficiente o cicatera por parte de la compañía que explota el muelle. Sea como fuere, resultó tan desastrosa para los que utilizaban el muelle como si esta obstrucción hubiera sido colocada allí adrede.

El suplemento No. 10 a la Tarifa General de Ferrocarriles del Ferrocarril de Costa Rica dice con fecha 1 de enero de 1930 lo que sigue:

La compañía seguirá las instrucciones dadas por los armadores en lo que respecta al despacho de las mercancías por un vapor o una línea de vapores especiales, pero se aconseja a los armadores que en su propio interés, y para evitar retrasos y dificultades, den instrucciones en el sentido de hacer el embarque por el primer vapor.

Esta declaración es legal; sin embargo, ilustra la potente posición que ocupa una compañía que dice la última palabra en lo que respecta a si las mercancías se enviarán en

sus propios barcos o en los de sus competidores.

El colaborador, que fue fiel de muelle desde septiembre de 1926 hasta abril de 1928, declara:

El café transportado por ferrocarril con instrucciones de embarcarlo en Puerto Limón en "el primer barco" ha sido retrasado adrede a lo largo de las líneas hasta que el rival de la United se cansaba de esperar en el puerto y zarpaba. Entonces se le cargaba en un barco de la Gran Flota Blanca o de sus subsidiarias, Elders and Fyffes, Ltd. Los responsables eran la oficina naviera de la United Fruit Company, la oficina de despacho de trenes, y el fiel de muelle de la Northern Railway and Company. El agente de navegación seguía la práctica de informar verbalmente a la oficina del gerente de los sacos de café que habían sido retenidos de esta manera para impedirles utilizar los barcos de las líneas rivales. El agente local del competidor sospechaba lo que se estaba haciendo, pero no pudo nunca probarlo.

Teniendo en cuenta las numerosas obstrucciones que pueden producirse si la administración del muelle es ineficiente, o si quiere estorbar las actividades de una compañía naviera rival, no produce ninguna sorpresa leer el testimonio de Carlos Collado, escrito desde Costa Rica el 18 de agosto de 1933:

La parcialidad de la United Fruit contra otros barcos que llegan a Limón es tan acentuada que a veces tienen que llevar su carga a Colón (Panamá) y dejarla allí. Mi padre fue agente de la Compañía Trasatlántica

Española, y esta compañía decidió que sus barcos no siguieran tocando este puerto de Limón a consecuencia de los retrasos en poder amarrar en los muelles.

Ese mismo autor dice también lo que sigue:

Otras compañías, como la Hamburg-American, las líneas francesas e italianas, decidieron no venir ya a este país. El efecto de esta decisión fue que la United subiera en seguida bastante las tarifas para pasajeros y mercancías, y el cargamento y también pasajeros que solían llegar en los buques de las otras compañías tenían que desembarcar en Colón y ser transportados desde allí en un buque de la United Fruit, elevándose así el flete en un 25%. En la actualidad frecuentan los puertos del país los buques de la Hamburg-American y de algunas líneas italianas, pero pueden hacerlo porque estamos esforzándonos por anular los contratos con la United. Es difícil decir el tiempo que seguirán viendo. Y ha de saber usted que uno de los dos muelles de Limón pertenece al gobierno de Costa Rica.

Las tarifas cargadas en colones oro por los diferentes servicios del muelle de Limón han sido consideradas prohibitivas por el gobierno y el público. Desde enero de 1926 hasta noviembre de 1927, inclusive, por la partida insignificante de los rollos de sogas torcidas usados para amarrar los barcos al muelle, el ferrocarril cargaba a los buques que llegaban a Limón \$7.00 por cada rollo, lo que hacía un total de \$53,284, a pesar de que el servicio no le costaba a la compañía más que \$18,409, dejándole una

ganancia neta de \$34,875. Esto ilustra la manera como los cargos que la United Fruit Company paga sacando el dinero de uno de sus bolsillos para ponerlo en el otro pueden resultar gravosos para sus rivales.

Un transportista industrial

La principal ventaja que la United tiene sobre sus competidores en el mar es que es un transportista inicial. Sus buques tienen que navegar, con frecuencia y rapidez, entre sus numerosas secciones tropicales y los mercados bananeros en Norteamérica y Europa, independientemente de que sus ganancias por el transporte de mercancías y pasajeros sean grandes o pequeñas. En el año de la depresión de 1932 transportaron solamente la mitad de las 1'094,707 toneladas de carga general y menos de las dos terceras partes de los 75,979 pasajeros transportados en 1929. No obstante, los barcos zarpaban como de ordinario, cargándose una proporción mayor de sus costos de explotación a los bananos, a pesar de que las utilidades netas de la compañía durante el año ascendieron a \$5'707,221. Y los barcos eran despachados aunque su carga comercial fuera casi nula. En realidad, los buques de la subsidiaria inglesa, Elders and Fyffes, navegaban con regularidad sin carga comercial cuando iban hacia el oeste, de acuerdo con un convenio con otros armadores ingleses, los cuales a su vez se mantenían alejados del tráfico bananero. Sin embargo, Elders and Fyffes trabajan con ganancia.

Durante la depresión de 1921, el presidente de la

United Fruit Company decía lo que sigue en su informe anual:

A pesar de que el negocio naviero ha pasado por una depresión grave, nuestra compañía ha sufrido relativamente menos que otros transportistas porque sus barcos tienen siempre asegurada una carga en su viaje de regreso, al mismo tiempo que una carga general en su viaje de ida por su importante Departamento de Mercancías y material para la construcción.

De una manera análoga, hace 10 años el antiguo presidente de la Junta de Navegación de los Estados Unidos, Lasker, citaba a la United Fruit Company, junto con otros transportistas industriales, como la United States Steel Corporation, la Bethlehem Steel Corporation y la Standard y otras compañías petroleras, como poseedoras de "las flotas más prósperas que navegan bajo la bandera norteamericana". El hecho de que esos buques tengan asegurada una carga por lo menos en un sentido les da una ventaja abrumadora sobre otros competidores en potencia:

Si bien la United Fruit Company puede permitirse el lujo en un caso de urgencia de hacer navegar sus barcos con pérdida, en lo que respecta a su servicio comercial, esto no es necesario por regla general. En América Central se escuchan a menudo quejas relacionadas con las tarifas para el transporte de mercancías. C. D. Doswell, antiguo vicepresidente encargado del tráfico, admite que los negocios navieros de la empresa le dejan ganancia.

El franqueo de tres centavos y la marina mercante

Con todo, este próspero transportista industrial pide ayuda a los contribuyentes de los Estados Unidos y a los que utilizan sus oficinas postales. Habiendo obtenido de los gobiernos del Caribe concesiones que le permiten consolidar su poderío tanto marítimo como terrestre, la United Fruit Company ha convencido recientemente a los políticos de los Estados Unidos para que virtualmente le regalen seis barcos magníficos: el Talamanca, el Chiriquí, el Antigua, el Veragua, el Quirigua y el Segovia, este último rebautizado con el nombre de Petén luego de haber sido parcialmente destruido por un incendio cuando estaba todavía en las manos del constructor.

Como una parte de su programa de guerra, el gobierno de los Estados Unidos facultó a su Junta de Navegación, por intermedio de una subsidiaria, la Emergency Fleet Corporation, para adquirir no menos de 2,564 barcos, con un total de 4'703,719 toneladas de peso muerto, construidos todos ellos, salvo un millón de toneladas aproximadamente, bajo la dirección de la Fleet Corporation. Después de la guerra ésta explotó muchos de esos barcos, teniendo en servicio en junio de 1922, 359 barcos del gobierno navegando por 78 rutas comerciales. No obstante, este proceder no sólo resultó sumamente costoso para el gobierno —ascendiendo las pérdidas totales de explotación durante doce años aproximadamente a \$247'000,000— sino que era también contrario a las tradiciones individualistas y amenazaba con la "eliminación de la explotación privada de los barcos

norteamericanos". Por consiguiente, con el fin de "sacar al gobierno del negocio" pero continuar al mismo tiempo desarrollando la marina mercante nacional, que, mientras en 1914 era solamente el 4% de la marina mundial de hierro y acero, en 1928 había aumentado hasta casi el 18%, la Junta de Navegación vendió la mayoría de sus barcos cediéndolos a precios ridículamente bajos, y el Congreso aprobó las Leyes de la Marina Mercante de 1920 y 1928 para beneficiar aún más a las compañías navieras de los Estados Unidos que fueron especialmente las que compraron barcos de la Junta de Navegación.

La ley de 1928, usualmente conocida con el nombre de Ley Jones-White, estipula en su Título III el establecimiento de un fondo de \$125'000,000 con el producto de la venta de barcos por la Junta de Navegación, teniéndose entendido que podría asignarse una suma igual por el gobierno. Este Fondo de Préstamos para la Construcción es utilizado para prestar a los ciudadanos de los Estados Unidos las tres cuartas partes del costo de la construcción de barcos nuevos o de la reparación de barcos viejos en el país. Al principio la ley estipulaba además que durante cualquier período en el cual un buque construido por intermedio de este fondo pudiera dedicarse al comercio exterior, el interés cargado sería igual al tipo de rendimiento más bajo de cualquier título del gobierno que tuviera una fecha de emisión posterior al 6 de abril de 1917, exceptuándose solamente los bonos postales de ahorro. En algunos casos el interés cargado fue del 2% o menos. Tan excesivo fue este regalo hecho a empresas poderosas que en 1931 estipuló el Congreso que la tasa

mínima sería del 3/2 por ciento, la cual, sin embargo, era todavía inferior en 1% a la que estaban pagando los veteranos desocupados por los préstamos del gobierno durante ese año. De los \$210'000,000 que gastaron los Estados Unidos en la construcción y la reparación de buques entre 1918 y 1932, \$146'000,000, o sea el 70% del total, fueron prestados por el gobierno.

El Título iv de la misma ley regula la concesión a los ciudadanos de los Estados Unidos de contratos por diez años para llevar el correo sobre rutas especificadas. La indemnización para cada ruta se calcula con base en el número de millas, independientemente de la cantidad de correo transportado, o incluso de que se transporte o no ningún correo. La indemnización máxima a pagar oscila entre \$1.50 por milla náutica para los buques de la Clase 7 —esto es los que pueden navegar con una velocidad de 10 nudos y que tienen un tonelaje en bruto registrado no inferior a 2,500 toneladas—, hasta \$12 por milla náutica para los buques de la Clase 1 —esto es los que pueden mantener una velocidad de 24 nudos y tienen un tonelaje bruto registrado no inferior a 20,000 toneladas—. La ley estipula además que el director general de Correos certificará a la Junta de Navegación de los Estados Unidos las rutas que se establecerán, y que esta Junta decidirá después el tipo, el tamaño, la velocidad y otras características de los buques necesarios y la frecuencia de las salidas. Después, el director General de Correos publicará anuncios solicitando ofertas para los contratos que deberán cubrir esas rutas.

Walter F. Brown, cuya administración extravagante

como Director General de Correos adjudicó 20 de esos contratos, insistía en interpretar la ley Jones-White como destinada principalmente al desarrollo de los sistemas de transporte de la nación, "siendo secundaria e incidental la provisión de facilidades postales". Con todo, cuando la ley se estaba discutiendo en 1928, hubo diferentes opiniones en lo que respecta a su finalidad. Algunos miembros del Congreso, que se habían opuesto a las subvenciones a los navieros en el pasado, justificaron haber votado la nueva ley basándose en que estipulaba el "pago del correo" en lugar de una subvención. El senador Duncan U. Fletcher, que no comprendió que estaba votando en realidad una subvención, declara lo que sigue:

Se dijo, cuando celebramos sesiones sobre ese proyecto de ley, que en un grado muy considerable el aumento en el franqueo y otros créditos a este fondo sería probablemente igual, poco más o menos a lo que estábamos pagando por el transporte del correo a través del Océano, y que era muy probable que el gobierno no perdiera nada en absoluto.

El estudio de las 44 rutas contratadas revela lo ciega que era esta profecía. La subvención total durante el período de 10 años se calculaba en el Informe Anual del Director General de Correos para 1931 en \$312'133,816 y el informe para 1932 era de \$289'523,755. Durante los cinco primeros años los pagos ascendieron en total a \$107'257,487. Contrastando con el importe de la subvención que se hubiera pagado sobre la base usual del peso

por la cantidad de correo efectivamente transportado que hubiera sido en realidad de \$14'445,440. En otras palabras, que para conseguir el transporte del correo fue necesario solamente el 13 por ciento, poco más o menos de dicho desembolso; el 87% fue simplemente una subvención a las compañías navieras. Algunos de los pagos fueron ridículos. Puede servir de ejemplo la situación desde 1928 hasta 1931, durante la cual la Export Steamship Corporation recibió \$3'679,132 por el transporte de correo valuado en \$182,039; la South Atlantic Steamship and Company recibió \$917,169 por el transporte de correo valuado en \$177; la Mississippi Ship Company \$607,792 por \$95 y la Tampa Interceanic \$438,765 por \$68. La American West African Steamship Line ha ordenado a veces a sus agentes enviar cartas para que sus barcos tengan algún correo que transportar, evitando así la farsa de zarpar sin ningún correo en absoluto.

Además, incluso el pago con base en el peso es una forma de subvención. En tanto que la remuneración fijada por la Unión Postal Internacional es inferior a 27 centavos por libra para las cartas, y a 7 centavos por libra para los impresos y los paquetes postales, la ley de los Estados Unidos, que es anterior a la de 1928, autoriza el triple de la tarifa para las cartas y el doble en los paquetes postales para el transporte del correo en buques de los Estados Unidos. Por consiguiente, si se compara con la cantidad que se pagaría a los buques extranjeros, las subvenciones hechas a esas rutas son fantásticas.

¿Quién paga estos regalos a las compañías navieras? El déficit del servicio de correos aumentó de \$98'215,987 en

1930 hasta \$205'550,611 en 1932. En este último año el gobierno no pudo equilibrar su presupuesto, o reunir fondos suficientes para atender a los desocupados o satisfacer otras necesidades urgentes. Con todo, durante este período aumentaron las subvenciones para el transporte por mar y aire del correo desde \$28'218,178 en 1930 hasta \$42'252,210 en 1932. Deduciendo de esta última cifra \$3'267,453, que hubiera sido necesario pagar para transportar por mar el correo tomando como base el peso, vemos que las subvenciones a los servicios aéreos de correos representan casi una quinta parte del enorme déficit postal en 1932.

Mientras aumentaba los contratos para el transporte por mar del correo en 1930 y acrecentaba, por consiguiente, el déficit, el Director General de Correos defendía el aumento de la tarifa postal para el correo de primera clase a dos centavos y medio por onza. Este aumento no se llevó a cabo; pero en junio de 1932 se aumentó la tarifa a tres centavos por onza y se aumentó también el franqueo para el correo de segunda clase. De esta manera se hizo soportar a los que utilizan el correo la mayor parte de este déficit, a pesar de que el correo de primera clase, distinto del correo aéreo, había obtenido en 1931 una ganancia de más de \$58'000,000.

La administración postal calculaba en 1932 que el aumento en el franqueo de primera y segunda clase haría subir los ingresos del departamento en unos \$100'000,000 por año. Más de una tercera parte de este aumento puede considerarse como empleada para subvencionar el transporte marítimo y aéreo del correo. En

otras palabras: podemos considerar el centavo adicional que pagamos en una carta sí y otra no, y el aumento correspondiente a la segunda clase, como yendo a parar a los bolsillos de esas compañías subvencionadas. O bien, desde otro punto de vista, puede considerarse a los empleados postales como sosteniendo a las compañías navieras y aéreas. El antiguo director general del Correos decía que "los esfuerzos para eliminar o reducir el actual déficit postal sin precedentes tiene que concentrarse por necesidad en una reducción de los gastos postales en general y en particular de la cuenta de salarios". Las economías en la cuenta de salarios previstas al establecer dicho plan fueron \$41'000,000, o sea, prácticamente el equivalente de la cantidad en 1932 en los contratos para el transporte marítimo y aéreo del correo. En los Estados Unidos, como en los países del Caribe, se ayuda a compañías poderosas a expensas de la masa del pueblo.

Motivos para la cancelación

El 5 de abril de 1932 presentó el senador McKellar una resolución al Congreso pidiendo la cancelación de los contratos para el transporte marítimo del correo por el "deprecio flagrante y la interpretación errónea" de la Ley de la Marina Mercante de 1928 por el Departamento de Correos. La resolución criticaba el acuerdo del departamento de entregar fondos mediante contratos "en forma de sumas enormes, no sólo de una manera temeraria, sino violando casi todas las estipulaciones de la ley". Citaba especialmente la redacción de los anuncios

solicitando ofertas para los contratos, a modo de evitar la competencia y la concesión de contratos sin licitaciones competitivas como exige la ley. Sólo en cinco de los contratos ha habido ofertas en competencia. Un ejemplo de consideración para una compañía favorecida es el anuncio de la Ruta 56 para el transporte del correo desde Nueva Orleans a La Habana. A pesar de que el gobierno había concedido ya a la United Fruit Company un contrato para el transporte del correo sobre la Ruta 41 desde Nueva Orleans a La Habana, Cristóbal y Colombia, este nuevo anuncio exigía "buques de carga de la Clase 5, que pudieran transportar no menos de 90 vagones de ferrocarril de correspondencia". Esto no era porque se esperara un aumento fenomenal en la correspondencia entre Nueva Orleans y La Habana, pues no se esperaba transportar ningún correo en absoluto. No obstante, ayudó a la Seatrain Lines, Inc., que quería explotar un servicio de *ferryboats* que llevaran los vagones cargados desde Nueva Orleans a Nueva York vía La Habana. ¿No es esto colusión?

Bajo la presente administración ha sido reemplazada la Junta por otra con otro nombre de la cual es director Henry Heimann, bajo el Departamento de Comercio. Se han llevado a cabo cuatro investigaciones de los contratos para el transporte del correo por mar, una por el Senado, una por el Departamento de Comercio, una por el Departamento Postal y otra por el Fiscal de la Nación. La primera de ellas, según las propias palabras de su presidente Black,

revela que las enormes subvenciones pagadas por el Gobierno para estimular la creación de una marina mercante han sido desviadas de ese conducto y han sido en gran parte gastadas en sueldos elevados, cuentas extravagantes de gastos, políticos bien pagados, y enormes dividendos.

El presidente de una compañía naviera cobró en 1929 \$258,426 en forma de sueldo y de gastos, más un dividendo de \$73,900.

Habiendo recibido, por el precio nominal de \$40'006,614, barcos que habían costado al gobierno \$559'267,426, ayudados además con más de \$145'000,00 o en préstamos para la construcción con tasas de interés ridículas, y luego de recibir subvenciones en forma de contratos extravagantes para el transporte por mar de la correspondencia —contratos que eran innecesarios para el servicio postal, pues sin ellos hubiera seguido transportándose el correo con base en el peso—, esas compañías navieras han disfrutado indudablemente de una comida pantagruélica en la mesa del banquete político. En vista de las recientes revelaciones, no es probable que nadie pretenda que, “para igualar el costo” de los barcos nacionales con el de los extranjeros, fuera necesario conceder la subvención máxima en todos los contratos de transporte de correo, salvo 45. Además, incluso la desigualdad de los costos puede desaparecer. Recientemente, la Junta de Navegación apoyó tentativas encaminadas a revisar las leyes de navegación haciendo “un código moderno de navegación comparable a los de las

naciones más adelantadas del mundo". ¿Van a recibir las compañías navieras subvenciones a largo plazo, que se supone compensarán las diferencias en los costos de explotación, y ser favorecidas después haciendo desaparecer esas diferencias por el procedimiento de modificar nuestro código de navegación de modo que sea comparable a los de las demás naciones?

En 1932 estaban vigentes 44 contratos. En 1933 se hizo uno nuevo con la Lykes Brothers-Ripley Steamship Company, Inc. a pesar de que esta línea ha recibido ya una subvención total de \$1'587,444 en cinco años, y de que incluso sin esta subvención hubiera obtenido una ganancia neta de \$325,080. Por otro lado, la administración de Roosevelt se negó a pagar la subvención estipulada en el contrato Seatrain a consecuencia de que esta compañía puso pleito al gobierno tratando de cobrarle supuestos daños y perjuicios por un total de \$3'500,000.

Los contratos de la United para el transporte marítimo del correo

La United Fruit Company no ha dejado de aprovecharse de este regalo nacional, aunque no fue sino casi dos años después de "negociaciones" que resultó triplemente beneficiada por la aplicación de la ley Jones-White, mediante contratos de diez años que llevan los números 39, 40 y 41. Estos contratos cubren, respectivamente, viajes semanales desde San Francisco a Puerto Armuelles, Panamá; Nueva York a Puerto Limón, Costa Rica; y Nueva Orleans, vía La Habana, Cuba, a Cartagena

y Puerto Colombia, Colombia. Esos contratos estipulan que la compañía tiene que construir ocho buques nuevos, seis de los cuales han sido ya construidos y navegan por alta mar. Puesto que la compañía calculaba que el costo de esos barcos sería aproximadamente de unos \$3'300,000 cada uno y la compañía espera recibir un total de casi \$21'000,000 durante el período de diez años, con la posibilidad de que se prorroguen los contratos, podemos considerar los seis barcos que están ya a flote, que son el orgullo de la gran flota blanca, como un regalo de los Estados Unidos. Además, la compañía se beneficia también del Fondo de Préstamos para la Construcción, del cual ha tomado prestados \$14'477,500, pagando el bajo tipo de interés de 3% anual. En 1932 adquirió prestados \$4'481,250 más al 3%, después de haber sido enmendada la ley Jones-White con el fin de que no se hiciera ningún préstamo futuro con un interés inferior al tres y medio por ciento.

Una parte de la paga recibida por el correo puede acreditarse al trabajo efectivo realizado transportando el correo de los Estados Unidos, pero sólo una pequeña parte de ella. Durante el primer año en el cual la United Fruit Company transportó correo con arreglo al primero de sus tres contratos, recibió \$392,860 en lugar de \$8,014 que hubiera recibido si se hubiera aplicado la base del peso. Después de sustituir los buques de la clase 6 por otros de la clase 4, la subvención recibida por la United, basándose en este contrato solamente, se eleva de más de \$900,000 por año. El término meridional de esta costosa ruta es Puerto Armuelles, Panamá, poco usado salvo

como uno de los cuarteles generales de la industria bananera de la compañía en los trópicos, y que es un puerto al cual tienen que ir forzosamente los barcos de este transportista industrial, con o sin contrato para el transporte de la correspondencia. Si bien las rutas 40 y 41 llevarán mucho más correo que la ruta 39, la paga según el contrato será muchas veces mayor que el costo por transportar la correspondencia a base del peso. En otras palabras, la mayor parte de los \$21'000,000, aproximadamente, que recibirá la compañía y la diferencia entre la tasa de interés del 3% aplicada al préstamo para construcción y la tasa de interés corrientes en el mercado libre, pueden considerarse como una subvención pura y simple.

Puesto que la United Fruit Company ha transportado correo en el pasado a base del peso, y continúa haciéndolo actualmente en alguna de sus rutas navieras —habiendo recibido en 1931 un total de \$233'404,89 por servicios— se pregunta uno, naturalmente: “¿Qué objeto tienen los contratos?” La técnica empleada por la compañía para conseguirlos ha sido explicada en parte por C. D. Doswell —cuando era vicepresidente de la United Fruit Company encargado del tráfico— en una audiencia del mes de enero de 1930.

Poco después de aprobarse la Ley de la Marina Mercante, en mayo de 1928, proporcionamos al Director General de Correos información detallada sobre nuestros servicios, nuestros barcos, nuestro tráfico, nuestro transporte del correo, etc., solicitando que se investigaran esas diferentes rutas y se certificaran algunas de ellas como

esenciales para el transporte del correo, ya que deseábamos aprovechar la nueva ley con el fin de que nos permitiera mejorar nuestra flota y extender nuestros servicios construyendo nuevos buques en los astilleros norteamericanos gracias a los contratos para el transporte del correo.

Tan minuciosa fue esta "información detallada" que los anuncios solicitando ofertas para contratos especificaban el tipo de buque que la United Fruit Company estaba empleando, esto es, "buques de la clase 5 que sean una combinación de nave completamente refrigerada para el transporte de pasajeros y carga". ¡Las cartas amorosas transportadas por esas rutas deben estar al rojo blanco para correr el peligro de fundirse sin refrigeración! Es indudable que la refrigeración no es un factor esencial para el servicio de transporte de correspondencia en otras rutas; pero como esos barcos refrigerados no podían ser suministrados por otras compañías en el período de tiempo concedido, este requisito servía como un obstáculo eficaz para impedir ofertas de la competencia, violando así la Sección 407 de la Ley Jones-White. Aquí parece haber motivos para recordar la parte del contrato para el transporte de correo que estipula que "poniéndose de acuerdo para impedir que otros hagan ofertas para la ejecución de cualquier contrato postal" puede castigarse al contratista imponiéndole multas o anulando su contrato.

El requisito de la refrigeración fue modificado en el anuario para la ruta hasta Puerto Armuelles, permitiendo a la compañía, si lo deseaba, sustituir los barcos combinación por buques de carga con facilidades para

acomodar un número limitado de pasajeros y con espacio para la carga completamente refrigerado. Es evidente que el tráfico no justificaba la promesa de asignar buques combinación inmediatamente a este puerto todavía poco desarrollado. Los anuncios estipulaban que los ocho barcos que había que construir tenían que ser "buques de la Nueva Clase 4 para pasajeros y carga, pudiendo acomodar no menos de 80 pasajeros de primera clase, y con todo el espacio para carga completamente refrigerado". Si el requisito hubiera exigido buques nuevos con una parte del espacio para carga refrigerado, pero teniendo "tanta capacidad como la capacidad total de los barcos de la United Fruit Company", se hubiera presentado un licitador de la competencia. Pero sólo el monarca de las plantaciones bananeras encontraría provechoso construir buques con todo el espacio para carga refrigerado. Y con la oposición impedida por el mismo gobierno, se puede ser "el licitador más bajo" sin hacer ningún sacrificio. Además, la United Fruit Company no quiere verse obligada a emprender en seguida todo el programa de construcciones. En consecuencia, los anuncios decían que la inauguración del servicio en la ruta 40 se aplazaría por espacio de dos años y el de la ruta 41 por tres años.

La industria bananera exige barcos que sean rápidos, más que grandes. Por consiguiente, el Director General de Correos favoreció aun más a la United Company utilizando su autoridad discrecional para clasificar los barcos basándose solamente en la velocidad, en lugar de utilizar la base usual de la velocidad y el tonelaje. A menos que intervenga el Director General de Correos, los barcos de

la clase 4 son los que pueden desarrollar una velocidad de 16 nudos por hora y tener un desplazamiento no inferior a 10,000 toneladas. En los anuncios y en los contratos para las rutas 39, 40 y 41, a los buques de la clase 4 se les exige solamente un desplazamiento no inferior a 6,000 toneladas. Cada uno de los seis barcos ya construidos tiene un desplazamiento bruto de algo menos de 7,000 toneladas. Son, pues, más pequeños que los antiguos Calamares y Pastores, de 7,233 y 7,242 toneladas, respectivamente, aunque el Director General de Correos decía en marzo de 1930, refiriéndose a la compañía:

Nos dijeron que en el caso de que se les concediera el contrato, construirían 10 barcos mayores que ninguno de los que explotan actualmente.

Subvencionando al conquistador

Los que crean que en una época en la que estaban ociosas unas 14 millones de toneladas de la marina mercante mundial, o que las principales naciones del mundo debían estimular artificialmente con subvenciones de una u otra clase sus marinas mercantes, contribuyendo así a aumentar aún más la congestión en las arterias del comercio, deben estudiar la conclusión a que llegó la Conferencia Económica de Londres:

[...]que es imposible volver a condiciones sanas en la industria naviera mientras continúe la política anti-económica de las subvenciones del gobierno.

Sin embargo, independientemente de la actitud que se adopte con respecto a esta política, resulta divertido observar que una ley destinada "a desarrollar y estimular el mantenimiento de una marina mercante" llegara a convertirse en un instrumento para favorecer una compañía que siempre ha tenido una proporción elevada de sus buques navegando con bandera extranjera. En la primera parte de este capítulo hicimos observar cómo por razones económicas la United Fruit Company registraba la mayoría de sus barcos, durante sus primeros años, en Inglaterra. Al comienzo de 1930, el 70% del tonelaje poseído por la compañía en su propio nombre estaba registrado en los Estados Unidos. Por otro lado, los buques de su subsidiaria inglesa estaban registrados en dicho país. Casi todos los buques por ella fletados eran extranjeros. El cuadro completo era como se ve en la página siguiente.

Tabla 15. Registro de los barcos poseídos y fletados por la United Fruit Company

	Fletados por la United Fruit Co.		Propiedad de la subsidiaria inglesa, Elders & Fyffes		Propiedad de la United Fruit Co.	
	N.º	Tonelaje	N.º	Tonelaje	N.º	Tonelaje
Inglaterra	5	17,911	35	184,361	—	—
Canadá	—	—	—	—	2	3,289
Honduras	3	12,253	—	—	13	38,34
Panamá	6	18,579	—	—	—	—

Nicaragua	—	—	—	—	2	3,138
Noruega	—	—	—	—	28	40,785
Total de barcos						
registrados	14	48,743	35	184,361	45	85,581
en el						
extranjero						
En los						
Estados	25	115,134	—	—	4	8,542
Unidos						

En 1930 propuso el juez Ewin L. Davis, representante por Tennessee, una enmienda a la ley de la Marina Mercante de 1928, H. R. de correo a cualquier persona, empresa, compañía o asociación que directa o indirectamente “explotara, o controlara la explotación de cualesquiera buques que llevaran bandera extranjera en competencia con buques en los que ondeara la bandera norteamericana”. Rogando que no se adoptara la enmienda propuesta, que hubiera privado a la United Fruit Company, al mismo tiempo que a la Munson Line y a la International Mercantile Marine, de contratos para el transporte marítimo de correspondencia, el vicepresidente de la United Fruit Company, C. D. Doswell, decía que los buques poseídos por Elders and Fyffes no hacían la competencia a buques que enarbolaran la bandera norteamericana, y que los buques extranjeros fletados, en especial los “muy económicos vagones para bananos” noruegues, los necesita la compañía para el trabajo suplementario durante las estaciones de máximo tráfico. El

registro de los barcos en países centroamericanos estaba, insistía, "de acuerdo con la política del presidente Hoover de cimentar nuestras relaciones con la América Latina", y evitaría a la compañía obstáculos en el caso de que los países centroamericanos pusieran en vigor alguna legislación restrictiva implantando políticas propias para el desarrollo de su marina mercante. Cuando se le preguntó por qué era necesario para cimentar la amistad tener buques navegando con banderas de algunas repúblicas centroamericanas, pero no de otras, Doswell replicó:

Nuestro plan era seguir poniendo barcos bajo el amparo de las banderas de todos los países en los cuales pudiéramos hacerlo con alguna ventaja; por esto quiero significar que, si bien esto haría mejorar nuestras relaciones en algunos de esos países, no creo que sus leyes sean tales que podamos poner nuestros barcos bajo sus banderas y, en otros, no hemos llegado aún a eso. Empezamos haciéndolo con Panamá, porque creímos que este país era uno de aquellos en los cuales resultaba conveniente hacerlo y sus leyes eran de tal naturaleza que podíamos poner los barcos al amparo de su bandera.

Cuando se le preguntó: "¿Qué país le impediría poner sus barcos bajo su bandera, si quisiera hacerlo?", replicó:

Yo sé, por ejemplo, que hemos estado haciéndolo con Panamá y Honduras, porque, en primer lugar, la ley de Panamá era correcta y esto parecía un gesto amistoso. El ministro estaba allí cuando estábamos haciendo

algunas mejoras en Panamá, y dijo: “¿Por qué no ponen algunos barcos bajo nuestra bandera?” Y nosotros le contestamos: “¿Cómo es la ley?” y entonces nos la enseñó y hasta creo que la enmendó con el fin de que pudiéramos poner a su amparo nuestros barcos.

Cosa bien extraña hubiera sido enmendar la Ley de la Marina Mercante de los Estados Unidos con el fin de adaptarla a la situación de una compañía naviera extranjera.

Hace 32 años fue expuesta la política de la compañía en lo que respecta a los buques fletados por el presidente Andrew W. Preston en su informe:

Ha sido norma de nuestra compañía fletar vapores que naveguen con las banderas de diferentes países, con el fin de proteger, en la medida de lo posible, sus intereses en el caso de que ocurran perturbaciones internacionales que pudieran afectar a cualquiera de los vapores que componen la flota de la compañía.

Tengan o no en la actualidad peso razones preventivas y políticas de esa índole, es indudable que las ventajas económicas de navegar con diferentes banderas son todavía de una importancia primordial.

Aunque el director general de Correos que concedió los contratos insistió en que la compañía necesitaba ayuda, el vicepresidente Doswell declaraba que la compañía no necesitaba los contratos. Insistió en que tanto los intereses bananeros como los navieros estaban en plena prosperidad y que sin los contratos la compañía continuaría

sus operaciones y construiría también pronto los nuevos barcos que necesitaba para no quedar rezagada". Sin embargo, esos barcos se habrían construido en astilleros ingleses más bien que en astilleros norteamericanos, debido a la diferencia de 33% de costo, que ascendía a casi \$9'000,000 para los ocho barcos. Doswell decía en términos positivos: "Si queremos construir los barcos en el extranjero, disponemos del dinero para hacerlo". Además, mientras se discutía todavía la posibilidad de construir los barcos en el extranjero, pero inmediatamente después que uno de sus interrogadores había dicho "Eso ascendería a \$26'400,000" (el costo de construir los barcos en los Estados Unidos), Doswell dijo:

No sé si querríamos desangrar nuestras arcas hasta ese punto, pero sea como fuere no tenemos necesidad de ir a pedir a nadie fondos.

El fin perseguido por los contratos consistía, según el presidente O'Connor de la Junta de Navegación de los Estados Unidos, en hacer que la compañía fuera "una compañía verdaderamente norteamericana —por lo menos el comienzo de esto". A cambio de \$21'000,000 aportados en diez años por los contribuyentes y los compradores de timbres postales, la United Fruit Company invierte una suma sólo ligeramente mayor —las tres cuartas partes de la cual se toma prestada del Gobierno Federal a la ridícula tasa de interés del 3%— para construir sus barcos nuevos en Newport News y Fore River en lugar de hacerlo al otro lado del Atlántico. Sin embargo,

todo esto es completamente innecesario, incluso desde el punto de vista de los accionistas de la compañía y de los trabajadores de aquellas ciudades, ya que, como ha dicho el Juez Davis, su enmienda no hubría privado a la compañía del derecho a tomar prestado dinero del Fondo de Préstamos para la Construcción; sólo hubiera afectado a los contratos para el transporte de la correspondencia. Si bien ninguno de los 435 miembros de la Cámara de Representantes manifestó la más ligera oposición a la enmienda de Davis, fue ahogada en el Senado, gracias a la influencia de la United Fruit Company y de otras dos compañías navieras que resultaban afectadas en sentido adverso por ella, con la enérgica ayuda del director general de Correos Brown.

Que la United Fruit Company no carecía de barcos utilizable lo demuestra el hecho de que después que se hubo terminado la construcción de cinco de sus nuevas unidades, alquiló tres de los buques antiguos para pasajeros y carga refrigerada a la States Steamship Company para el servicio del Oriente, y subarrendó otros barcos que estaban ociosos.

La United Fruit Company no se adapta tampoco de otras maneras al armazón de las leyes de la marina mercante. No es una de las compañías que estuvieran en primer plano en la mente de los que apadrinaron esas leyes: esto es, los compradores de las líneas de la Junta de Navegación de los Estados Unidos. Y no es primordialmente una compañía naviera, sino un transportista industrial, como hemos dicho antes. En una discusión de la enmienda propuesta por Davis, Doswell se esforzó por

hacer desaparecer lo que él llamó "la errónea impresión de que la United Fruit Company es principalmente una compañía bananera y su flota un servicio para el reparto de sus propios productos". Esto lo hizo diciendo que en 1928 sus barcos transportaron aproximadamente 930,000 toneladas de carga comercial y 750,000 toneladas de bananas, más 107,000 toneladas de suministros para la compañía. Sin embargo, no hizo ninguna referencia al azúcar, el cacao y otros productos de la compañía, que, sumados al resto del tonelaje de la misma, habría invertido bruscamente la balanza.

Aunque fuera cierto que en el próspero año de 1928 el tonelaje comercial excediera al tonelaje de la compañía, esto no rebatiría el hecho de que la United Fruit Company se dedica principalmente al negocio bananero y azucarero, y que utiliza su flota esencialmente para el transporte de sus productos. En lugar de necesitar este poderoso transportista industrial protección contra los competidores reales o en potencia, son éstos los que necesitan protección contra él. Además, la concesión de esos tres contratos para el transporte del correo a la United Fruit Company elimina la posibilidad de que esta compañía tenga ningún competidor en esas rutas ayudadas por el gobierno de los Estados Unidos.

Sin embargo, un contrato amenazaba efectivamente el negocio naviero de la United. Nos referimos al contrato N.º 19, concedido en marzo de 1930 a la Colombian Steamship Company para el transporte del correo desde Nueva York hasta Puerto Colombia, y que, por consiguiente, subvenciona una ruta que hace la competencia a

uno de los servicios de transporte de mercancías y pasajeros de la United.

La United Fruit Company, la Colombian Steamship Company y la Grace Line están en la actualidad unidas en un convenio que les prohíbe rebajar las tarifas en este tráfico colombiano. Debe observarse de paso que la Grace Line controla actualmente la Panamá Mail Steamship Company, que, con el Ferrocarril del Pacífico de Costa Rica, había tratado de apropiarse de una parte del tráfico entre San José y Nueva York, quitándoselo a la United.

En el mes de marzo de 1933, la Colombian Steamship Company recibió un total de \$944,839 sobre su contrato para el transporte del correo. Un año, poco más o menos, después de obtener este contrato recibió un préstamo por \$1'350,000 de la United Fruit Company para construir dos barcos nuevos. El 10 de noviembre de 1932 anunció que había fletado el buque *Pastores* que es el más grande de toda la flota de la United y que con otros dos barcos navegaría en un nuevo servicio de pasajeros entre Nueva York, Haití, Jamaica, Colombia y Panamá. En enero de 1934 anunció la Colombian Steamship Company un gran aumento en los boletos reservados para sus viajes de turismo hasta las Indias Occidentales, como consecuencia del cual han sido ampliadas sus oficinas, añadiendo cuatro empleados a su personal."

Procedimiento bien extraño es que la United fomente el poderío y las ganancias de un competidor, si es que la Colombian Company lo es todavía.

Este examen de los contratos para el transporte marítimo del correo muestra que en los Estados Unidos, tanto

como en la región del Caribe, la United Fruit Company obtiene favores mientras los ciudadanos ordinarios pagan la factura. Además, los contratos de la United para el transporte del correo contribuyen a que sea mayor su dominio del tráfico y de sus esferas de influencia, y, por consiguiente, acrecentan el poderío del imperio bananero.

CAPÍTULO VIII

La política bananera

El poder de las bananeras se ha desarrollado en gran escala merced a los privilegios del monopolio y a los favores financieros, los cuales han sido adjudicados por las leyes, concesiones y actos administrativos. Como hemos tratado ya de varias concesiones y en páginas sucesivas trataremos de otras, no es necesario enumerar aquí los métodos por los cuales éstas facilitan a las poderosas corporaciones el dominio y control de la producción y exportación del fruto, de los ferrocarriles y la radio, de los muelles y los barcos y de muchas de las fases en la vida de los diversos países en los que opera. Podemos mencionar brevemente ciertas características peculiares de concesiones que no estudiamos en detalle

En primer lugar, los gobiernos de Centroamérica se benefician del transporte libre de correo y de funcionarios que viajan en misiones gubernamentales, así como de los pasajes rebajados para sus empleados y del uso de las varias facilidades de la compañía en tiempos de aprieto o emergencia nacional. Cuando una concesión estipula la construcción de un ferrocarril, le da a la compañía una especie de "derecho de paso" sobre las tierras de la nación, conjuntamente con el uso de materias primas para la construcción que encuentre dentro del territorio. La concesión de Tela impide la construcción de cualquier línea de ferrocarril rival dentro de veinte kilómetros en cualquier lado de este "derecho de paso", y la concesión de Trujillo dobla esta área reservada. Una vez, por una concesión

para el canal Changuinola de Panamá, la compañía controló en absoluto "todas las facilidades de transporte entre aquella sección y el litoral".

Otros rasgos de estas concesiones es que estipulan la devolución de la propiedad a la nación después de un periodo de 25 a 99 años, algunas veces con indemnización a la compañía y otras veces sin ella; el depósito de bonos como garantía para el cumplimiento de obligaciones; medidas o disposiciones para el decomiso o confiscación de éstos o el pago de multas en caso de incumplimiento al completar y terminar la construcción que se había convenido; libre uso de las aguas de la nación sin daño o menoscabo a los derechos adquiridos por un tercero; requerimientos o solicitudes de salubridad y saneamiento; restricciones sobre la importación de trabajo de otras razas; planes para la conformidad y sumisión de disputas al arbitraje, y convenios de la compañía para no recurrir a medios diplomáticos cuando se trata de asegurar sus reclamaciones. Las concesiones concedidas a la United Fruit Company y sus subsidiarias no son únicas, pero son del tipo que las fuertes corporaciones de las principales naciones capitalistas frecuentemente obtienen de los gobiernos de Estados que son débiles, económica y políticamente.

Exención o franquicia de impuestos

Las concesiones originales para la apertura de nuevas regiones eximen a la compañía de los impuestos de importación sobre materiales de toda clase para

construcción, mantenimiento y actividades de la vía férrea, muelles y sus dependencias. En algunos casos, los materiales que se usan en otras propiedades o actividades de la compañía, tales como faros, sistemas telegráficos y telefónicos, hospitales, escuelas y trabajos de irrigación, son exceptuados también del pago de impuestos de importación. En los diez primeros años desde el convenio de Tela y Trujillo, en 1912, los empleados de las compañías pudieron pasar, libres de impuestos, diferentes artículos de uso personal.

En Costa Rica, la United Fruit Company y su vía férrea subsidiaria importan anualmente mucho material libre de impuestos. El valor de las importaciones libres en 1927 subió a \$607,123. En mayo de 1918, la *Revista Económica de Tegucigalpa* anunció que las exenciones de impuestos en las importaciones concedidas a las compañías fruteras de Honduras durante los tres años precedentes habían subido a más de cinco millones de pesos plata (\$2'500,000). Las importaciones recibidas en Honduras durante los tres años fiscales, a partir de 1926-1927, fueron valuadas en dólares estadounidenses, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 16. Importaciones recibidas en Honduras (en dólares)

	1926-1927	1927-1928	1928-1929
Sujetos a derechos	5'804,268	7'548,326	9'339,505
Exentos por concesión	3'417,272	3'837,913	3'557,222

Exentos por privilegio oficial	151,785	169,233	229,147
No sujetos a derechos	1'127,275	875,948	1'583,572
Exentos por reciprocidad	129,816	142,175	151,485

El contraste en 1926-1927 entre los \$5'804,268 de importaciones, en los cuales se pagaron derechos, y los \$3'417,272, en los cuales fueron anulados los derechos por concesiones, demuestra que esta República, especialmente durante los primeros años, hizo grandes sacrificios financieros para promover y desarrollar las empresas industriales y agrícolas. Es cierto que las compañías de banano no son las únicas favorecidas en esta forma; sin embargo, el hecho de que este fruto constituya cerca de las cuatro quintas partes de la exportación de Honduras, por su valor, y que las vías férreas y principales muelles sean manejados por compañías bananeras norteamericanas, indica que una gran proporción de estas franquicias o exenciones fueron concedidas a estas empresas. Las compañías continúan aprovechándose de las exenciones, aunque ellas mismas han enredado e interpretado a su modo algunos de los fines para los que fueron concedidas las exenciones (tales como la construcción de una vía férrea de Trujillo a Juticalpa y Tegucigalpa). Por otra parte, ciudadanos particulares pagan directa o indirectamente impuestos sobre herramientas que ellos usan en sus oficios u ocupaciones.

En el año fiscal de 1928-1929, los impuestos de importación realizados en Guatemala tuvieron un monto total de \$55'970.86 (el 9% del cual fue pagado por United Fruit Company), o sea, casi la mitad del total re-alo por el gobierno: \$15'398,824.35.

Otra importante fuente de ingresos es la de impuestos por exportación, que en 1929 dio a Guatemala una suma neta de \$2'129,936.40, o sea, el 14% de sus ingresos totales, y los cuales, en el mismo año fiscal, produjeron para Costa Rica \$634,922 al 7.5% de sus ingresos públicos totales. Los impuestos de exportación son criticados por los hombres de negocios de los países que no están habituados a ellos, como si fueran perjudiciales a la expansión de la agricultura nacional. Sea o no el caso, ello depende del monto del impuesto y de la demanda que obtengan los productos del país. A falta de ciertas fuentes familiares o comunes de ingresos gubernamentales (tales como impuestos sobre rentas y herencias), los países de América Central han hallado en los impuestos de exportación importantes medios para obtener ingresos públicos. Además, como el café y el banano constituyen los dos principales productos regionales, se comprende que éstos deban ofrecer su ayuda en el mantenimiento de la economía estatal. El café tiene su papel importante en esto. En Guatemala, el impuesto que durante los últimos cuarenta años ha fluctuado entre \$1.00 y \$2.50 por quintal de 220.46 libras, ha sido usado para ayudar al país en períodos difíciles. Por otra parte, el banano, el producto primordial de Honduras y el segundo producto de Guatemala y Costa Rica, ha dado un total poco

importante de impuestos de exportación. Aunque durante la tercera década del siglo un racimo de bananos de nueve manos generalmente dejaba más de \$2.00 al mayoreo en los mercados del norte, y ocasionalmente \$4.00 y más, sólo pagaba la cantidad de un centavo a Costa Rica, Panamá o Guatemala, uno y medio a Honduras (incluyendo el impuesto municipal) y nada para laica o Colombia.

Ahora, y según las últimas concesiones, el impuesto sobre la exportación del banano es ligeramente mayor, dos centavos por racimo en Costa Rica, oeste de Guatemala y oeste de Panamá, y tres centavos en Colombia.

En 1928, la exportación del café guatemalteco se valuó en \$23'062,533 y pagó un impuesto de exportación de \$2'016,332, o sea 8.7% de su valuación total, mientras que las exportaciones del banano, valuadas en \$3'096,334, pagaron un impuesto de exportación de \$60,856, o sea, 1.97% de su valuación total. En el mismo año, la exportación del café costarricense, valuada en \$12'379,558, pagó un impuesto de exportación de \$537,210, es decir, 11.8% de su valuación total, mientras que el banano exportado, valuado en \$5'492,611, pagó un impuesto de \$74,670, o sea, 1.4% de su valor total. De la suma de ingresos del gobierno durante aquel año, Guatemala recibió el 13% de los impuestos sobre café y 4/10 del 1% de la exportación del banano, mientras que Costa Rica recibió un 6% de sus ingresos totales de los impuestos por exportación de café y 9/10 del 1% del impuesto sobre la de banano.

Con excepción de este insignificante impuesto de exportación, la ley de impuestos de 1910 en Costa Rica eximió a la industria bananera de cualquier otro impuesto o gravamen, nacional o municipal, por veinte años. Las concesiones de Tela y Trujillo, otorgadas en 1912, eximieron a los ferrocarriles, muelles y sus dependencias de todo impuesto ya establecido o futuro. Exenciones similares fueron otorgadas por concesiones en la pasada década, por Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá, difiriendo en que algunas de éstas previenen que los impuestos sobre terrenos y honorarios por facturas consulares deben ser pagados, y la concesión colombiana exime a la compañía solamente de cualquier otro gravamen que pueda imponerse exclusivamente sobre la industria bananera. Así, los gobiernos de estos países han renunciado a sus derechos de soberanía sobre los impuestos de una de sus dos principales industrias para muchos años. Aunque las compañías fruteras no son las únicas beneficiadas por la exención de impuestos y derechos de importación —Honduras otorgó a unas 80 concesiones una u otra clase de exenciones de impuestos—, se benefician en sumo grado por la magnitud de sus operaciones.

En algunos países del Caribe, la United Fruit Company ha pagado, con protestas o sin ellas, varios pequeños tributos, tales como impuestos sobre tierras —municipales o especiales— y aranceles por facturas consulares. En Guatemala ha pagado los impuestos sobre tierras, los cuales, en 1929, a la proporción de tres décimas del 1% del valor declarado, sumaron cerca de \$6,500. En Costa

Rica sus impuestos sobre terrenos no cultivados sumaron cerca de \$2,000 anuales, desde 1918 hasta 1927; pero en 1928, debido a la insistencia del gobierno por fijar sus propiedades, el impuesto subió a \$10,317. La concesión de 1930 adjudicada por Costa Rica dispone que la United Fruit Company pague el impuesto de tierras tanto en los plantíos de banano como en los no cultivados, como antes.

La compañía asegura que en un año reciente pagó cerca \$5'000,000 de impuestos a los países del Caribe. La mayor parte de este dinero fue pagado en derechos de importación, los cuales, como ya hemos visto, habrían sido mucho mayores si no existieran los privilegios de exención en las concesiones. La mayoría de las importaciones que pagaron impuestos consistían en mercancía para las bodegas la compañía. Dichos gastos, añadidos al costo de los productos, en concordancia con el proceder usual en los negocios, son pagados por los empleados y otros consumidores en los trópicos.

Cualquier cosa que se pueda o no decir en favor de las exenciones de impuestos para industrias nuevas o nacientes, la gran corporación que tuvo un ingreso neto de \$20'308,942 en 1929 difícilmente se hubiera empobrecido aunque hubiese pagado todos los impuestos exigidos por los países en los cuales hizo sus ganancias.

Aliados políticos y agentes

Considerando que las concesiones le dan capacidad a la United Fruit Company y a otras grandes empresas para

estrangular a sus competidores, para controlar muchas fases de la vida en los países del Caribe y para eludir el pago de numerosos impuestos, uno debe maravillarse de la buena disposición de los gobiernos hacia estas compañías para otorgarles semejantes concesiones. El hombre es, políticamente hablando, corto de vista. La ventaja inmediata de un préstamo o lo espectacular de un proyecto de vía férrea pesa mucho más, en el político ambicioso, que el bienestar esencial de su país en un futuro no conocido. Por otro lado, más de un líder nacional que puede comprender en parte hasta qué punto este procedimiento reduce la independencia de su nación a cambio de ventajas inmediatas, siente que aun así, se trata de un caso de elección de Hobson: hacer este sacrificio o no tener agricultura nacional o industria desarrollada.

Los funcionarios de la compañía, bajo la presión de pagar dividendos a los accionistas, demandan la posibilidad de generar grandes ganancias como compensación por supuestos riesgos y, desde luego, proceden a eliminar los riesgos.

De esta forma, la posición de la compañía se asegura cada vez más porque depende de ella, directa o indirectamente, un vasto número de personas que cree que su prosperidad económica —por el momento al menos— está unida a la de la compañía. Empleados de cuello blanco y comerciantes, colonos a los que les ha prestado dinero, terratenientes y arrendatarios de sus tierras, abogados, publicistas y propietarios de hoteles, funcionarios del puerto —muchos de los cuales reciben sueldo de la compañía por horas extra de trabajo—, diputados del

Congreso y una hueste de otros con intereses especiales, aunque murmurando a veces del tratamiento recibido, pueden, cuando un tiempo de prueba se acerca, ser acorralados en el cabildeo de la compañía frutera, pues mantienen una relación de negocios de una clase u otra.

Informando sobre la mutualidad de intereses de la compañía frutera y muchos grupos de ciudadanos, la comisión especial de la legislatura colombiana declaró en 1930:

Ordinariamente, entre los funcionarios del gobierno, grandes y chicos, hay muchos que se dedican al cultivo del banano que han recibido préstamos de la United Fruit Company y cuyas cosechas sirven de fianzas para sus pagos; funcionarios que no han tenido éxito para poder vivir cómodamente de sus salarios y que reciben salarios extraordinarios, regalos u otra clase de beneficios; agentes del gobierno que aspiran a convertirse en propietarios y así emanciparse de la burocracia, y que usan privilegios de su posición para adelantar la transformación deseada; empleados que sopesan las potencialidades de las fuerzas en juego, Ira asumir actitudes y tomar medidas que deberán estar fundadas exclusivamente en el interés del bienestar público.

La oposición de los agricultores privados hacia cualquier incremento arancelario que altere las concesiones existentes está asegurada por una cláusula estipulada en sus contratos de venta, según la cual ellos mismos deben compensar a la compañía por tales aumentos

a través de reducciones en el precio de venta. Aunque los agricultores privados en pequeña escala y artesanos resultan más perjudicados por estos onerosos términos —especialmente aquellos que le dan poder a la compañía para librarse de competidores—, también están menos capacitados para ejercer influencia política que los de los grupos mejor pagados mencionados anteriormente.

A pesar de las influencias favorables a la empresa, las concesiones no son aprobadas por las legislaturas nacionales sin una considerable oposición. Por lo tanto, si la compañía está decidida a emplear una mano de acero en cumplir la ley, necesitará un cuerpo de eficientes políticos con muchas influencias y muy largos de vista. Algunos de los más altos funcionarios de la compañía, como Jay Wilson, H. C. Woodson y E. C. McFarland (este último citado a menudo como el decimotercer congresista de Panamá), se han especializado regularmente en actividades políticas, mientras que otros han sido alquilados para negociar concesiones particulares, como Manuel Montejo en Costa Rica, antes de 1930.

Estos jefes de campaña han sido ayudados por muchos ciudadanos de los países del Caribe, unos de alta posición y otros gente modesta; algunos formalmente reconocidos y otros, bajo cuerda, agentes escondidos que recogen la cosecha política sembrada por la compañía. Un hecho interesante en la última campaña presidencial de Costa Rica ocurrió cuando el entonces expresidente Ricardo Jiménez, buscando ser elegido por tercera vez, retó a otro candidato, el diputado Carlos María Jiménez a explicar su status como abogado de la United Fruit Company. De esa

forma, este último, que había trabajado activamente por la aprobación de una concesión en 1930, dimitió de su cargo en una carta dirigida al gerente, en la cual, para justificarse ante los partidarios que lo votaron, dijo (en parte):

Usted sabe que mi posición en la compañía nunca ha sido incondicional y que cuando yo acepté la misma en una carta dirigida a Mr. Chittenden le dije que trabajaría mientras los intereses de mi país corriesen paralelos a los de la compañía.

De paso, debemos de llamar la atención sobre el siguiente párrafo de la misma carta, en una subsecuente explicación de su renuncia, donde sugiere la posibilidad de que el imperio del banano tenga un poderoso aliado de diferente clase:

Este paso es el más aconsejable a causa del rumor persistente de que existen vínculos entre la compañía que usted dirige y controla y la Electric Bond and Share Company, y si eso es así, usted indudablemente no mirará con gusto nuestras pasadas luchas contra este trust y la irrevocable campaña que los jóvenes costarricenses hemos llevado a cabo al costo de tantos sacrificios, contra la amenaza del monopolio eléctrico que cunde por todo el país.

Otro importante costarricense que ha representado a la United Fruit Company es el doctor Luis Anderson, que fue ministro en los Estados Unidos, en 1907 presidente

de la Conferencia de Paz Centroamericana, y en febrero de 1932, agente especial de El Salvador cuando buscaba el reconocimiento por parte de los Estados Unidos.

A veces, cuando la empresa busca concesiones de un gobierno, emplea numerosos abogados nacionales, alguno de los cuales están indudablemente en la misma categoría de cierto diputado nicaragüense que "fue llevado y traído en la lista de pagos con \$150 al mes sin que tuviese que hacer nada". Su persistente "empleo" fue recomendado por el vicepresidente y gerente general de la subsidiaria de la United, la Tropical Radio and Telegraph Company, en una carta que decía en parte:

[Él] era muy útil a Mr. Wagon para negociar las concesiones, y durante uno de sus viajes aquí, Mr. Wilson insistió en la importancia de mantenerlo aliado a nuestro grupo en uno u otro empleo, particularmente los dos o tres primeros años que el puesto esté en comisión.

Políticas prácticas

Las técnicas usadas por la compañía para reunir personas influyentes que la ayuden son muchas. Algunas veces se presentan argumentos en forma honrada y seria, pero la trampa jugó un papel importante en Nicaragua cuando, en el verano de 1924, un empleado de la firma tradujo un memorándum explicando un asunto de radio, modificando su forma de tal manera que el presidente de la República vio solamente aquello que el empleado quería que viera.

Las relaciones personales parecen ser mucho más importantes en Hispanoamérica que en Estados Unidos. Las fidelidades se mantienen con frecuencia más hacia las personalidades que a un programa de principios. Es una característica de la naturaleza humana que donde quiera que se tomen decisiones, usualmente sean tomadas sobre la base de actitudes emotivas, y después se enmienden por procesos intelectuales. Cuando uno se ha beneficiado de otro mediante una amistad verdadera o tan sólo por un favor material, resulta más y más fácil y agradable ver las cosas desde el punto de vista de aquél, y más y más desagradable en el punto opuesto.

Los funcionarios y altos empleados de las compañías saben cómo tratar a los huéspedes en sus casas, en clubes y otras reuniones. En tales ocasiones, como cuando el gerente de la United Costa Rica llevó a treinta y dos congresistas en un recorrido por las regiones bananeras, terminándolo con un banquete en uno de los barcos de la gran flota blanca, y cuando otra compañía, por medio de sus representantes dirigió una excursión de recreo para los diputados chamorristas a la estación de radio fuera de Managua, con genialidad, comidas y el "néctar de los dioses" prepararon los ánimos para la buena recepción de los ruegos de la empresa. Concerniente al último asunto, el alegre anfitrión escribió a su superior: "Estas atenciones a los visitantes, naturalmente, significan algunos gastos para la compañía, pero creemos que ellas merecen vuestra aprobación en vista de la necesidad de continuar la propaganda en conexión con los asuntos pendientes".

Hay muchos en Centroamérica que creen que la

Asociación de Estudiantes de Problemas Eléctricos tuvo razón en incluir a la United Fruit Company entre las poderosas organizaciones comerciales que son "corruptores y sobornadores de las legislaturas" y "controladoras de la prensa". Según *La situación bananera en los países del Caribe*, de Alfredo Sáenz:

Cuando en 1918 Honduras deseaba extender una ramificación de su Ferrocarril Nacional, Mr. Virgil C. Reynold, agente de la United Fruit Company en Tegucigalpa, atrevidamente presentó una protesta ante el Congreso Nacional negando que el Estado tuviere el derecho de extender sus líneas férreas hasta donde él considerase conveniente. El Congreso declaró orgullosamente que la protesta en cuestión ni siquiera era digna de tomarse en consideración. Y como además se había probado que dicho agente de la United Fruit Company había tratado de gobernar a un funcionario público, tenía que abandonar el país *sin pérdida de tiempo*.

El 24 de enero de 1827, cuando el propuesto Contrato de Volio-Marsh había sido discutido acaloradamente en el Congreso de Costa Rica, el diputado Fernández Rodríguez hizo la pasmosa declaración de que dos agentes de la compañía se le habían aproximado en diferentes ocasiones asegurándole que su situación económica mejoraría si él cesaba de oponerse a la empresa, y que el segundo de dichos agentes aseguró también el estar autorizado para hacer un ofrecimiento económico que

podría fluctuar entre los tres y diez mil dólares. Como fue rechazado, el otro se vengó, según Rodríguez, con esta declaración en *La Tribuna* del 25 de enero de 1927: "No se excite: otros agentes de la United Fruit Company están haciendo similares ofertas a otros diputados que se han declarado por sí mismos enemigos de los contratos".

Como resultado de estos cargos se hizo una investigación en el Congreso. Entre las declaraciones hechas antes, se tuvieron noticias de otros atentados de cohecho y de pagos a personas para que hablaran favorablemente de los contratos desde las galerías del Congreso.

Los cargos por soborno fueron anulados luego de que un agente del que se sospechaba, al negar dichas imputaciones, declaró que semejante acción habría estado en contra de su honradez personal y que él no tenía ningún interés en el contrato propuesto por la compañía; mientras que el otro agente sospechoso admitió que sí se había dirigido al diputado, pero sólo como una broma. Con esto, la compañía retiró su solicitud.

Frecuentemente, políticos ambiciosos tratan de extorsionar y sacar dinero a las compañías poderosas. Por ejemplo, cuando la United buscaba una concesión para Guatemala, el presidente del Congreso guatemalteco ofreció hallar 36 votos en favor del proyecto con la condición de que la compañía le pagase a él \$80,000 por un pedazo de terreno en la costa oeste que no servía para plantar bananos. Esta descarada posición demuestra el carácter de algunos políticos a los cuales se les confían asuntos de interés nacional. Una de las más fuertes quejas hechas realmente por agricultores privados contra la compañía, es la

de que ésta niega bananos cuando la demanda es pequeña. Por otro lado, hay ocasiones en que la compañía está deseosa de pagar a políticos influyentes por fruta que ha sido rechazada con razón.

Promesas y amenazas

Los técnicos suelen influir sobre los políticos directa o indirectamente a través de la opinión pública que forman, incluyendo toda clase de propaganda —desde un desfile de choferes declarándose a favor de una concesión, hasta los papelitos impresos y los artículos en la prensa diaria—. En ocasiones la compañía reparte oficialmente cierto material de prensa; pero algunas veces éste es escrito (no oficialmente) por sus "amigos". Semejante propaganda ha incluido noticias que lo mismo animan que desaniman, textos que lo mismo son promesas que amenazas, y hasta un ultimátum que exige subsecuentes modificaciones en una concesión que acabaría con las negociaciones.

Algunas promesas hechas cuando los diputados de Costa Rica discutían una concesión en perspectiva fueron: que si daban la concesión mejoraría las depre- sivas condiciones económicas —aunque los portavoces de la compañía y sus políticos paniaguados sabían que la depresión era mundial—; que la compañía cedería tierras para colonias agrícolas; que extendería contratos para sembrar nuevas tierras (el bromista cuya promesa será discutida al final del capítulo décimo), y que los turistas ayudarían con el mercado al por menor. De semejante

promesa, Juan del Camino escribió en el *Repertorio Americano* lo siguiente, el 15 de agosto de 1931:

halagan diciendo que el papelero vende tarjetas, los bastoneros, bastones, y que hasta el aldeano vende cotorras y periquitos; pero ¿cuánto se saca de una industria pequeña, vendiendo a los turistas "reclutados" a través de anuncios y sugerencias de viajes redondos que incluyen todo: desde barios a bordo de los barcos hasta el ómnibus que los llevará al "Hotel Costa Rica"? La gente pobre no puede sacar nada a los ricos un viaje rápido a través de estos países.

La amenaza usual consiste en que si un cierto país no accede a las demandas de la compañía, ésta pondrá sus cartas en juego y llevará sus actividades hacia otras tierras más hospitalarias. En 1928 Norman E. Sanderson, tratando de conseguir favores de Guatemala, anunció que la empresa había ofrecido extenderse en dos países de Sudamérica; cinco años después, circuló en Colombia el rumor de que, debido a dificultades de trabajo, la compañía tendría que abandonar aquel país y concentrarse solamente en Centroamérica. Hasta la posibilidad de llegar a África ha sido suspendida sobre las cabezas de los indisciplinados diputados inmiscuidos. Que la United Fruit Company en condiciones extremas podría haber reducido sus actividades en concordancia con tales amenazas, se indica en el siguiente extracto de su *Annual Report* de 1908:

El punto y la extensión del desarrollo de trabajos de la

Compañía seguirá siendo influenciado por la actitud de los respectivos gobiernos en los cuales están situadas las propiedades, y la interferencia gubernamental o cooperación, según sea el caso, es un factor para determinar la localidad en la cual se llevará a cabo el desarrollo del negocio. La distribución geográfica de sus propiedades capacita a la Compañía para trabajar con paciencia y firmeza en sus relaciones con los gobiernos.

Son de peso, no obstante, los argumentos expuestos en Costa Rica por la Sociedad Económica Itineraria, los cuales atestiguan que la compañía, excepto en caso de suicidio, no puede abandonar las propiedades que valgan un millón de dólares. La permanencia de ésta en un país dado aumenta por sus inversiones en los ferrocarriles, los cuales dependen, para su mantenimiento, de la industria bananera. La sociedad arriba mencionada indicó también que la United, al procurar la ratificación del arreglo Volio-Marsh, dio unas cifras indicando que la exportación del banano costarricense disminuía, mientras ellos, actualmente, iban en aumento, y que la discrepancia se debía a la equivocación de la compañía bananera de Costa Rica, la cual los exportaba desde el puerto panameño de Sixaloa. El expresidente Alberto González Flores de Costa Rica denunció que la empresa rebajó las condiciones económicas en la región de Limón para ejercer presión y conseguir los privilegios concesionarios de mandados.

Prensa y propaganda

El 26 de enero de 1927, cuando la discusión sobre la

concesión Volio-Marsh estaba verdaderamente acalorada en Costa Rica, *La Tribuna* declaró en su editorial que un amigo había escrito de su propia iniciativa pidiendo una sección en el periódico para criticar las aseveraciones en los debates de la prensa y el Congreso acerca del contrato del banano —sin afectar para nada los estatutos editoriales del periódico— y por cuyo espacio, sugería él mismo, se podrían obtener aproximadamente \$2,500. Esta oferta fue rehusada por el periódico a causa de “su invariable costumbre de apegarse a sus tarifas tanto para particulares como para corporaciones”.

Aunque el fiero escritor Rafael Estrada se burló del detalle de “un buen amigo” que añade su “vigorosa pluma al servicio de un movimiento tan digno de ser mantenido por todos los ciudadanos conscientes”, como medio de la deseada concesión, los agricultores, diputados, residentes de las regiones bananeras y hasta trabajadores sin empleo dependientes de la misma industria firmaron peticiones en favor de concesiones para la compañía. Concerniente a algunos de éstos, Rafael Estrada declaró en una alocución a los alumnos de la Escuela Normal de Costa Rica:

En este mismo asunto de los contratos bananeros, yo declaro —y fue aseverado y comentado en público— que individuos pagados por la compañía recabaron firmas del Partido Reformista en los centros políticos de San Ramón, Atenas, Palmares, San Mateo y Orotina, sobre documentos dirigidos a la Diputación Reformista en el Congreso, señalando que, por el bien del país ellos no debían oponerse a los contratos bananeros.

La declaración que mayor efecto causó en Costa Rica en el verano de 1930 —muchas de cuyas ideas fueron de hecho contenidas en la concesión últimamente ratificada— fue sometida a un comité especialmente designado por la Cámara de Comercio de San José para investigar la situación de la industria bananera. Los cinco miembros nombrados fueron: el presidente Ricardo Jiménez, que entonces no ejercía, y el cual, no obstante haber sido en sus primeros tiempos un violento oponente de la compañía, más recientemente la favoreció concediéndole muchas de sus peticiones, y Felipe J. Alvarado, Alberto Ortúño, Alfredo Sasso y Santos León Herrera, quienes tenían intereses bancarios, de comercio y agricultura sobre los cuales los diversos negocios de la United Fruit Company se cerraban tan apretada y seguramente como el techo de una cabaña istmeña.

Cuando dos compañías litigan una con otra para asegurarse favores del Congreso, los órganos de propaganda, naturalmente, se vuelven más activos. Por el tiempo en que la Cuyamel Fruit Company trataba de introducirse en Costa Rica, se gastó una gran suma de dinero en publicidad, cosa que hizo igualmente su poderosa. En Honduras, una parte de la prensa tendía a favor de una de estas grandes compañías, y la otra se inclinaba por la segunda.

Los artículos pagados y no pagados en la prensa comercial no siempre satisfacen los intereses promotores de la United. Cuando la compañía trataba de mantener a la Cuyamel fuera de Costa Rica, se aseguró el control del *Diario de Costa Rica*. Por algún tiempo, el mayor accionista

de este periódico fue Fernando Castro Cervantes, uno de los agentes de la United Fruit Company. El 28 de mayo de 1931, *La Tribuna* anunció que Castro había comprado la mayoría de las acciones de su coetáneo, y que el *Diario* sería desde entonces editado por Modesto Martínez, quien durante la campaña para la concesión de 1930 no había parado de escribir artículos laudatorios para la compañía.

En 1928, Norman E. Sanderson, representante de la Compañía Agrícola de Guatemala (subsidiaria o sucursal de la United Fruit Company) negoció con el ministro de aquel país una concesión para el desenvolvimiento de un puerto en la costa oeste, al cual Raúl Haya de la Torre, notorio antiimperialista, le llamó "contrato modelo" del "imperialismo yanqui". Antes de firmar esta concesión, y habiéndola presentado al Congreso para su aprobación, la autoridad ejecutiva designó una comisión de dos abogados para estudiarla desde "el punto de vista del bienestar público". Durante este periodo, la concesión propuesta fue discutida activamente en la prensa y en todas partes. Uno de los críticos fue el periódico *Excélsior* y en una ocasión, por lo menos, un alto funcionario de la United exigió a Rodil, el editor, en un lenguaje violento e insultante, que cesara de publicar sus ataques contra el proyecto costanero de la United.

Algún tiempo después se dijo en despachos de prensa que la United Fruit Company había comprado ese periódico. Esta información fue negada por los empleados de la compañía. El 3 de julio de 1933, el Dr. Eduardo Aguirre Velázquez, que había sido dueño de *Excélsior*, dio su

versión sobre la suerte o destino del periódico en un artículo firmado desde las columnas de *La Prensa Libre* de Costa Rica. En el texto, el doctor Aguirre afirma que cuando él estaba en New York, camino a Europa, como inspector de legaciones y consulados, se le acercó un alto empleado de la United Fruit Company que le entregó una carta personal del presidente Chacón suplicándole ayudarse al portador. Aquél, explicando su misión, le dijo: "Yo vengo a proponerle en nombre de la compañía y con la aprobación del presidente, que usted nos venda su diario *Excélsior*.". Aquello fue rehusado por el doctor Aguirre, que le escribió al presidente Chacón una carta que "resultó ser bastante irrespetuosa". "Yo concluí la carta" —escribe Aguirre— "diciendo que, si él no deseaba que el periódico se expresase honradamente sobre el asunto, yo se lo cedería, y de este modo podría él hacer lo que quisiera, desde luego, borrando mi nombre". Con la siguiente sorpresa para Aguirre, la sarcástica oferta fue aceptada y el redactor Rodil fue repuesto por un escritor más dócil, y dicho doctor, destituido de su misión. De vuelta a la ciudad de Guatemala, el propietario de *Excélsior*, hallando que el periódico estaba en gran desorden, y "los más feos rumores llegaban al público", echó al nuevo redactor y procedió a reorganizar al rotativo. Para financiar esta reestructuración, pidió un préstamo al Banco del Pacífico. Incidentalmente, se le pidió de parte del Banco que cambiase el nombre del que había pedido el préstamo por el de otro individuo, que, como él supo después, era un empleado de la United Fruit Company. La declaración del doctor Aguirre continúa:

En aquel momento recordé un incidente al cual, cuando ocurrió, yo no había dado mucha importancia, pero que la tenía y mucha, como usted verá. Cuando yo discutía con Mr. Wilson mis observaciones sobre el contrato para el puerto del Pacífico, después de la retirada del Señor García Salas, gerente de la compañía frutera, él hizo notar que debido a nuestra amistad, yo no debía oponerme al proyecto. Yo tomé sus palabras por casuales, pensando que él era sincero al referirse a nuestras relaciones personales, una de las cuales había sido referirse a cierta vez que acepté una invitación para cenar en su casa, en compañía de las señoras de Wilson y de Aguirre. Yo desapasionadamente contesté que sentía mucho tener que decir que mi posición como empleado del Gobierno me obligaba a cumplir con ciertas obligaciones que eran superiores a cualquier otra consideración.

Yo no pude interpretar la ambigua expresión de Mr. Wilson cuando era yo un miembro del Gabinete, pero después se me hizo bien clara cuando le pasé mi nota al banco a un empleado de la compañía frutera siendo ya solamente el jefe político de Sacatepéquez.

Me hubiera agrado arreglar este asunto inmediatamente, pero me fue imposible hallar el dinero en ninguna fuente; el Banco Anglo Sudamericano que había recientemente adelantado \$2,000 cuando los solicité, ahora me advirtió por medio de su gerente que se habían recibido órdenes desde Londres de no extender más crédito por ningún motivo. Entonces me fui a visitar a Mr. Wilson pidiéndole que aceptara la

maquinaria de prensa que respondía del préstamo porque yo ya no deseaba en ninguna manera continuar aquel vínculo con la compañía frutera, aunque dicho vínculo había sido conseguido de mí a través de —¿cómo le diré?— engaños o intrigas... El lector quizá encuentre la palabra apropiada.

¿Qué providencias fueron entonces tomadas por la compañía frutera, o por Mr. Wilson, para ser más exactos? Él fue a ver a Ubico, entonces presidente, al cual *Excélsior* criticaba diariamente, y combinaron sus fuerzas para asegurar la reclamación. Pero no fue la compañía frutera la que recogió el fruto; eso le tocó a José María Grajeda, un panadero cuya casa había sido vendida en pública subasta por su incapacidad para liquidar una pequeña deuda y el cual, naturalmente, no tenía dinero para hacerse cargo de mi préstamo como parece que lo hizo. La nota del préstamo contenía una cláusula por la cual el banco, y después la compañía frutera por medio de un empleado, podría a cualquier hora exigir un arreglo. Una tarde se presentó el secretario del juez civil con un séquito de policía, un recibidor, algunos policías secretos, etc. Por autorización del que ahora poseía la nota, exigieron que yo les pagase, y cuando les dije que no podía, comenzaron a hacer un inventario.

Poco tiempo después se cerró la oficina del periódico. Tres policías uniformados se estacionaron frente al edificio “con instrucciones de disparar sobre cualquiera que tratase de entrar en aquel lugar” y diez días después, el

propietario emplazado salió para Costa Rica. En su declaración firmada explica que no se oponía al establecimiento del puerto del Pacífico y que habría defendido el contrato si éste hubiese sido modificado para evitar la entrega —en cualquier tiempo— de un pedazo de territorio guatemalteco a un extranjero, de liberar el comercio del oeste del monopolio y de eliminar ciertas frases “ofensivas para el país”.

Escapatorias legales

Las secciones precedentes ilustran de diferentes modos el significado de la siguiente declaración concerniente a la United Fruit Company suministrada por el doctor García Monge, editor del *Repertorio Americano*: “La compañía ejerce su mayor influencia a través de la prensa y de sus abogados. Por medio de anuncios y negocios, la United ejerce una gran influencia en varios periódicos. Tiene un cuerpo de abogados tan activo como si se tratase de emplearlos en una campaña política”.

Esta influencia es usada no solamente para obtener concesiones y la aprobación de leyes favorables, sino también en la aplicación e interpretación de las mismas después de que han sido ratificadas.

Cuando una empresa deja de cumplir sus obligaciones de construcción, puede ocasionalmente conseguir ciertas prórrogas de los funcionarios administrativos. Pero cuando dos compañías ejercen tanta fuerza como la United y la Cuyamel en Honduras antes de la compra de la última, la situación política se complica seriamente.

Las concesiones de las empresas fruteras son notoriamente ambiguas. Esta cualidad genera lo que llamaríamos puntadas flojas o escapatorias mediante las cuales es posible al mismo tiempo evadir responsabilidades y apretar las garras sobre la competencia o sobre un gobierno. Frecuentemente estos documentos llevan tanta palabrería, que los derechos de la compañía están clarísima y prolijamente expresados, pero no así los del gobierno nacional, los cuales sólo se infieren o se adivinan. Es así como el contrato del Puerto de Guatemala, en la forma que finalmente se llevó a cabo, en lugar de definir claramente que sólo el gobierno tiene derecho a autorizar un cambio en los planes de construcción, declara: "La Compañía se reserva el derecho reconocido por el Gobierno, hacer tales modificaciones de dichos planes cuando sean convenientes; y necesarias a juicio de sus técnicos expertos, sometiendo los mismos, no obstante, a la aprobación del Gobierno".

Y aunque uno infiere por lo antedicho que semejantes alteraciones no pueden llevarse a cabo sin la aprobación del gobierno, esto no se afirma de manera explícita. Por el contrario, el siguiente párrafo demuestra que no sólo los cambios, sino hasta los planos originales serán considerados como aprobados si dentro de los noventa días después de su presentación el gobierno no ha resuelto en forma definitiva la aprobación correspondiente.

En ningún caso se menciona que el gobierno puede haber resuelto en "definitiva forma" su desaprobación; de aquí que, para una estricta interpretación del idioma, ni una desaprobación formal puede prevenir la aceptación

automática de los planes después de un lapso de noventa días. Semejante eventualidad está claramente en contra del propósito implicado por el párrafo, y provoca preguntas técnicas en la misma forma que sucede con otras secciones de ésta y otras concesiones. Con su poder preponderante, financieramente respaldada y con experta ayuda legal, la compañía se hace fuerte en ligación y tanto los particulares como los gobiernos de América Central temen ir contra ella ante los tribunales.

En muchos otros casos, esta particular concesión es un amplio museo de fraseología ambigua. Y aunque aparentemente garantiza al país ciertos beneficios que fueron de importancia en trece recomendaciones de una comisión de dos abogados señalados para estudiar los planes o proyectos de 1928, y por tres subsecuentes recomendaciones añadidas por el gabinete, la concesión, como finalmente se aprobó, está redactada con tal habilidad que puede tener diferentes interpretaciones de vital importancia, y aunque la letra de la concesión pudiera ser escrupulosamente observada, sus propósitos ostensibles también pueden ser nulificados.

Así, por ejemplo, la comisión recomendaba que la construcción de hospitales y dispensarios pudiera mejor estimarse una "obligación" que un "derecho" de la compañía. El artículo 14 de la concesión, no obstante, limita las obligaciones de la empresa a proveer por la sanidad del puerto, atestigua la promesa de la compañía de edificar un hospital y le concede el derecho de "establecer otros hospitales y dispensarios donde, a su juicio, haya más necesidad de ello". De esta forma, el documento

industriosamente evita hacer ostensible que el dar ayuda médica en general a sus empleados es una obligación de la compañía, y en esta forma, el gobierno ha suministrado a la empresa las razones para quejarse en caso que durante los cincuenta años de vida de la concesión sobreviniera algún atentado que la hiciera cesar de percibir el 2% de los salarios de sus trabajadores para deudas de hospital.

De nuevo la comisión recomendó: "El derecho de la compañía de tomar agua de los ríos y de otras fuentes sin perjuicio de los ya adquiridos derechos de otros, debe ser cuidado por justas y equitativas limitaciones".

La concesión, no obstante, no contiene eso de "equitativas limitaciones"; meramente repite esta frase general abierta a varias interpretaciones: "sin perjuicio de los ya adquiridos derechos de un tercero". Acto seguido, concede a la empresa completa autoridad para tanto para usar libre y gratuitamente —de todas las fuentes nacionales colindantes con su propiedad— toda el agua que se necesite para irrigación, como para atravesar los arroyos nacionales con sus caminos, acueductos y puentes ferroviarios *sin tener que conseguir otro permiso*. Cuando algún pobre campesino se encuentra que la compañía, sin haber sido obligada a sacar un permiso previo, ha construido una cisterna de irrigación u obstruido un arroyo, siendo así perjudicado, ya tiene un lío costoso en perspectiva para poder probar que sus "ya adquiridos derechos" han sido perjudicados.

La comisión recomendó más adelante:

Sería aconsejable que el contrato estableciese las condiciones básicas a las cuales será sujeto el embarque perteneciente a otra compañía o persona que desee tener acceso al puerto cuya construcción se proyecta, pues en la forma en que esta condición está asentada en la fórmula prescrita de la Compañía no está comprendido ni manifestada la equidad ni la justicia.

La concesión revisada, no obstante, está muy confusa. Aunque a la compañía le está *permitido* edificar algunos muelles; está *obligada* a construir sólo un muelle o desembarcadero de mercancías destinado para el servicio público. Éste, por lo menos, debe contar con dos compartimientos, de cuales uno estará dedicado exclusivamente al público sin demostrar preferencias. El artículo 5º requiere que en el desembarcadero o muelle dedicado al público —el único con toda probabilidad— todas las embarcaciones vayan de acuerdo con las leyes sobre este asunto; sin embargo, el artículo 7º contradice este requerimiento al permitir que la firma dé preferencia sobre otros barcos a embarcaciones a su servicio cuando éstas se encuentren destinadas a cargar fruta que puede estropearse, “teniendo no obstante, en cuenta, que dichos barcos lleguen a uno de los desembarcaderos que la compañía reserva para este propósito”. No meramente en tales muelles o desembarcaderos, sino también al desembarcadero dedicado exclusivamente al servicio público los barcos de la compañía pueden atracar. En caso de tal competencia como la mencionada en el pasado capítulo, la empresa que controla la radio puede con toda

probabilidad componérselas para que uno de sus barcos se deslice en el compartimiento público antes de la llegada de cualquier embarcación, sea de una compañía marítima o de una frutera rival.

Los barcos de la United tienen muchas ventajas adicionales sobre los de otras compañías, pues están exentos del pago de impuestos, derechos u otros cargos o gravámenes sobre el combustible que importan, almacenaje y reexportación, y además no tienen que pagar por puerto, ni para pesar las mercancías, ni faros ni gastos de pilotaje en sus provisiones o carga; una rara estipulación, desde el momento en que todos los navíos usualmente pagan estos gastos y no la carga. Considerando que sus propios barcos son los que harán más uso del puerto, pero están exentos de pagar la mayoría de estos gastos o impuestos, la firma está en posición de imponer muy altas tarifas sobre los demás que usan estas facilidades en modo de cubrir "el costo de operación, mantenimiento y amortización, y un ingreso equitativo en el capital invertido en la construcción de trabajos para el servicio público". Además, aunque los barcos que paran en pequeños puertos frecuentemente ganan tiempo y economizan gastos descargando en barcazas en media corriente, la concesión prohíbe esto en el puerto proyectado.

La comisión que dio con la queja más grande en contra de la concesión original recomendó que la línea férrea no fuera privada, sino puesta al servicio público. Aunque la concesión final parece seguir esta sugerencia al prevenir que la línea principal desde el desembarcadero al International Railways of Central America (irca) debe estar

destinada al servicio público, el artículo 16 concede a la compañía "el derecho de construcción, manteniendo y operando dentro de los límites de sus propiedades, la vía férrea para el desenvolvimiento industrial que ella crea conveniente o necesario para el buen servicio de sus empresas".

También le permite a la compañía agregar "aquellas líneas de propiedad privada" con la línea principal o con el irca o directamente con el puerto, y aun variarlas o cambiarlas a su antojo. De este modo, si la firma así lo desea, puede construir una línea privada entre el puerto y el irca y operar en ella como tal.

En concordancia con esta recomendación, el Artículo 20 indica que al final del periodo de 50 años, el puerto, vías de comunicación, teléfonos, hospitales y otros servicios públicos volverán a poder de la República sin indemnización alguna. Además, incluye también las tierras en las cuales estos trabajos son llevados a cabo, pero añade esta chanza: "exceptuando aquellas porciones donde la compañía pueda tener, por necesidad, alguna construcción permanente". No se hace mención del tipo o medida de tal construcción, ni del área que pueda pertenecerle. Ni tampoco se pone en pie la vigencia de la ley guatemalteca que indica que toda tierra dentro de la milla marítima es de la nación de manera inalienable, aunque la compañía frutera tiene ciertas tierras en virtud de una concesión que adquirió del concesionario original.

Una de las más notables distinciones de palabra existentes en el documento es aquella que obliga a la compañía a pagar un impuesto de exportación de banano, no

de dos centavos, como había recomendado el gabinete, sino de un centavo, y añade que “*debe* ser pagada *voluntariamente* (!) una contribución adicional de un centavo como impuesto utilitario que el gobierno deberá recibir en virtud de este contrato”. Un centavo por mazo o racimo es de pequeña monta para la compañía, pero mediante este arreglo la firma anticipaba la fijación de un precedente de aumento en impuesto. Esto debía ayudar a mantener el *statu quo* con referencia al impuesto de exportación en la parte dilatada de la costa este y en cualquiera otra.

La concesión es también bastante generosa con la compañía en cuanto a los plazos para que ésta pueda cumplir sus obligaciones: seis meses antes de empezar los estudios del proyecto, dos años antes de que los planos deban ser presentados al Ejecutivo; un lustro desde el momento de la aprobación de los planos por el ministro de Obras Públicas, antes de que el puerto deba ser terminado, y dos años más de gracia. Considerando la situación, en el presente, la empresa es así beneficiada por esta posibilidad de retrasos, conjuntamente con arreglos muy liberales para cambiar de planes. Y por último, si las condiciones futuras no justifican la continuación de este proyecto, la compañía puede abandonarlo perdiendo el bono de \$50,000. Por otra parte, el gobierno se compromete a la concesión por cincuenta años, excepto cuando hay mutua inteligencia con la empresa para revisión. ¡Y pensar que una depresión económica mundial prevalecía en el tiempo que la concesión fue asegurada!

Considerando las revelaciones que se han hecho en

cuanto a maquinaciones políticas e intrigas de prensa, no es sorprendente que de dieciséis recomendaciones de la comisión y del gabinete sólo una en su totalidad fuera tan inequívocamente engarzada en la concesión que no puede haber disputa acerca de ella o de los modos para limitar sus beneficios. Ésta se refiere al asunto, de importancia comparativamente menor, de los profesionales médicos que están obligados a obtener sus títulos de conformidad con las leyes de Guatemala.

No obstante, y a pesar de estas recomendaciones sobre las que el gabinete se movió el 18 de abril de 1928, el ministro de Obras Públicas firmó el original con algunas modificaciones el día 30 de abril. Y cuando el presidente Chacón sometió el documento a la legislatura el 9 de diciembre de 1930, aseguró que lo había encontrado "de conformidad con la ley y ajustado según el consejo del gabinete". Quizá no fue una verdadera coincidencia que bajo la hostilidad de la opinión pública fuera derrocado once días después.

Dos observaciones generales pueden hacerse en este punto: 1) la legislación social que se cuida del bienestar del pueblo se perjudica grandemente por la existencia de concesiones privadas que libran a ciertas grandes corporaciones en todo, o en parte, de las leyes nacionales, y 2), la discusión de los contratos oceánicos en el último capítulo demuestra que la United Fruit Company y otras poderosas organizaciones se salen por escapatorias legales lo mismo en los Trópicos que en los Estados Unidos.

CAPÍTULO IX

Un infractor de la ley

Construcción ilegal de vía férrea

El dinero es fuerza; dicta leyes a los gobiernos y se impone a la opinión pública. Mientras los pequeños transgresores de la ley (rateros podríamos llamarlos) son llevados y traídos por la justicia, las ricas corporaciones hallan un medio u otro para eludir la responsabilidad ante la autoridad legalmente constituida. A veces pisan descaradamente la ley; otras manipulan condiciones e individuos para que la violación quede oculta.

Cuando los jefes de grandes negociaciones, actuando individualmente o como corporaciones, violan la ley de sus propias naciones, roban a los empleados, competidores, clientes o público en general y aumentan la falta de respeto a la ley. Cuando las corporaciones violan las leyes de países extranjeros donde operan no sólo causan el daño natural a tales procederes en su propio país, sino que también frustran la amistad internacional y la buena voluntad. Hoy en día son muchos los sectores de la sociedad que exigen que si algunas empresas poderosas van a llevar sus actividades a otros países, deberán observar escrupulosamente las leyes y regulaciones de tales naciones. La historia de la United Fruit Company, no obstante, ofrece muchos casos de violación a tales reglas.

Varios países del Caribe tienen leyes que prohíben los monopolios. Así, por ejemplo: "Cualquier acto que amenace restringir o restrinja o impida el libre tráfico,

cambio, industria o agricultura dentro del país o en sus relaciones con el exterior, está prohibido en Costa Rica". No obstante, en este país, como se ha hecho notar, la United Fruit Company controla de manera exclusiva no sólo la exportación del banano, sino lo mismo otras actividades económicas. Esta ley antimonopolio es ignorada y en algunos casos, como cuando Honduras concedió a un afiliado de la United una concesión para controlar las comunicaciones de radio del país, los políticos se coluden con la gran compañía frutera para hacer a un lado las leyes. En otros casos, como cuando la United excluyó a los competidores de Costa Rica, la firma había tomado las riendas en sus propias manos y dirigía por donde deseaba, sin preocuparse de la supuesta soberanía de las naciones libres.

Todas las líneas férreas sobre las costas del Caribe de Costa Rica han estado operando por la United Fruit Company a través de su subsidiaria, la Northern Railway Company, desde 1905. Refiriéndonos a sus condiciones (estatus) legales, pueden ser clasificadas como sigue en estas categorías:

- I. Ferrocarril de Costa Rica: A) Línea principal y B) Ramales.
- II. Ferrocarril del Norte: A) Línea principal y B) Ramales.
- III. Líneas privadas de la United Fruit Company.

Como fue explicado en el capítulo segundo, la Northern Railway Company alquiló en 1905 a la Costa Rica Railway

la línea de entronque que conecta el interior de la República con el puerto de Limón, sin haber recibido primero el requisito de autorización del Congreso. Por lo tanto, la operación de la Northern a través de la vía férrea más larga del país es ilegal.

La vía principal de la Northern Railway sirve una ruta alternada entre Estrada, sobre la línea principal de la Costa Rica Railway y Limón. Las 2.5 millas de esta línea entre Estrada y Zent fueron construidas con arreglo al contrato de Headley del 27 de febrero de 1894. Las 19 millas restantes fueron construidas ilegalmente desde el momento en que la ruta autorizada fue abandonada y los contratos que cubrían la ruta revisada, aunque extendidos por el poder Ejecutivo, no estaban aprobados por el Congreso. Más adelante, la Northern abandonó la sección de esta vía entre Limón y Moin Junction. Desde entonces ha puesto en marcha todos los trenes entre estos dos puntos sobre las traviesas de la Costa Rica Railway, y ha usado los rieles de la sección abandonada para construir un ramal a Pejivalle, su hacienda cafetera. Este último trabajo fue autorizado por el Decreto Ejecutivo No. 1 de 1923, firmado por el presidente, pero no sometido al Congreso para su aprobación como debió realizarse de conformidad con el artículo 1º de la Ley de Ferrocarriles. Además, la Northern Railway, que es para carga común, ha construido otros 9 ramales con una extensión total de 20 millas sin ninguna autorización del gobierno.

De la misma manera, ningún contrato fue celebrado entre el gobierno y la United Fruit Company que otorgase a esta última autoridad para construir numerosos ramales

cuya extensión total fue de 68 millas. La compañía asegura que esas líneas son de su propiedad, construidas sobre sus propias tierras para el transporte exclusivo de sus productos y empleados y que, por lo tanto, no requiere autorización del gobierno. Sin embargo, las autoridades replican que la mayoría de esos ramales no pertenecen a la Costa Rica Railway o a la Northern Railway. Ambas vías son del servicio público. Asimismo, las concesiones bajo las cuales operan requieren que el gobierno apruebe los planos para la construcción de vías férreas. Algunas de estas líneas ramales han sido construidas o abiertas al servicio público desde 1909, cuando el Congreso promulgó la Ley de Vías Férreas, cuyo artículo 1º prohíbe la construcción de una vía para uso general sin autorización o concesión legislativa, y el artículo 39, poner una línea en servicio público sin autorización gubernamental.

Una de estas líneas, la Estrella Valley Railway, de 20 millas, es la prolongación de una empresa transportista pública, la Banana River Railway. Antes de haber construido estas 20 millas de vía sobre el muy poblado y concurrido Valle Estrella, la empresa compró tierras de propietarios particulares para "derecho de ruta" (o de paso), esperando así mantener la nueva línea fuera del control del gobierno. Más tarde, a iniciativa de los comerciantes de Limón y del ministro de Obras Públicas, la United Fruit Company dirigió un servicio bisemanal de carga y pasajeros sobre esta línea. En 1913 la compañía rehusó llevar mercancía más allá de la parte superior de este camino a menos que fuese consignada para ella misma.

Subsecuentemente, procedió a quitar las traviesas. En réplica a las quejas de los agricultores y otras personas que dependían de aquel servicio, la firma contestó que aquella línea era de su propiedad privada.

Como se hará notar en el siguiente capítulo, la United Fruit Company transportó por largo tiempo pasaje y mercancía sobre la línea Diez, que atraviesa la propiedad de la Río Sixaola Banana Company, sin procurarse ningún permiso del gobierno, y más tarde, a pesar de que mucha gente dependía de esta línea, procedió a desmantelarla.

Aunque pudiera probarse que todas estas líneas ramales han sido y son aún propiedad privada de la United Fruit Company, ésta de todas maneras estaría en una situación ilegal porque no se procuró permisos gubernamentales para conectar algunos de estos ramales con la Costa Rica Railway, o para cruzar las líneas de ésta, y porque además no procuró de los terratenientes derechos-de-ruta legalmente transferidos o permisos para cruzar sus propiedades.

No toda la red de vía férrea de la cuesta del Caribe de Costa Rica converge a Puerto Limón. A través de las montañas de Talamanca o de la frontera panameña pasa el camino férreo de Sixaola que, con sus ramales, tiene una extensión de 125 millas. Fue construido por la United Fruit Company para proveer facilidades de transporte a su empresa bananera de esa región —siendo exportada la fruta a través del puerto panameño de Bocas del Toro—. La compañía reclama que este camino era para su propio y exclusivo uso, pero esto no puede sostenerse a la vista de su servicio regular de carga y pasajeros. Y aunque de

carga común o corriente, nunca fue cubierto por ningún contrato con las autoridades. De la misma manera, el puente internacional construido por la United Fruit Company a través del río Sixaola nunca fue convenientemente autorizado por el gobierno de Costa Rica. El puente conecta el camino férreo Sixaola de la compañía, en Costa Rica, con su propio camino férreo de Changuinola en Panamá.

El 30 de noviembre de 1911, en la Nota 711, el ministro de Obras Públicas de Costa Rica escribió al gerente de la United Fruit Company: "Por asuntos de interés nacional, este Departamento urgentemente insiste en averiguar en virtud de qué concesión la compañía bajo su competente dirección construyó un puente sobre el río Sixaola, y la vía férrea que corre en la margen izquierda de dicho río, y estableció comisarías en esa región".

En respuesta, el gerente escribió en febrero 16 de 1912:

Las líneas tranviarias y el puente sobre el río Sixaola no fueron construidos en virtud de ningún contrato, porque son simplemente líneas de ferrocarril para la explotación de nuestras haciendas bananeras en aquella región.

El trabajo fue llevado a cabo con el conocimiento del entonces presidente de la República de Costa Rica, y al presente, nosotros nos regimos por el convenio llevado a cabo entre el ministro de Finanzas y el abajo firmando, en representación de la United Fruit Company, bajo la fecha del 24 de mayo de 1909.

Este convenio, no obstante, se refería meramente a la importación de mercaderías y el establecimiento de comisarías. En otras palabras, la firma había procedido a construir una vía férrea y un puente internacional estratégico simplemente como parte de su rutina de negocios, sin solicitar la necesaria autorización del gobierno. Que el arriba mencionado convenio no fue tomado en serio se comprende por una carta escrita el 31 de enero de 1911 por el gerente de la división en Panamá de la empresa al auditor de la división de Costa Rica. Nótese cuán arbitrariamente inconvenientes son tomadas las disposiciones aduanales, según el siguiente extracto de esta carta:

Nunca nos hemos aprovechado ni operado bajo este contrato por no considerarlo en forma. Usted recordará que el contrato exige la construcción de un almacén de considerables dimensiones y que además indica que las mercancías importadas deben ser reportadas directamente a San José todos los meses. Nuestras importaciones, por arreglos con la Guardia han sido hechas bajo otras condiciones y a través de un convenio que se hizo por Mr. H. M. Field. Recientemente una reducción en los impuestos o pagos de importación para Costa Rica del 25% ha sido arreglada por el señor Padilla.

El que escribe espera estar en San José dentro de unas tres semanas y si usted puede mantener así el asunto hasta entonces, probablemente habrá oportunidad de arreglarse.

En mi opinión el contrato existente debía ser cancelado porque es solamente gravoso para la compañía. Debe también recordarse que todas las indicaciones se dirigen hacia la línea fronteriza Punta Mona que arroja esta propiedad dentro del territorio panameño.

Por todo lo dicho parece que en Costa Rica, las autorizaciones o permisos legales para vías férreas operadas por la United Company en servicio público son excepciones más que reglas. No obstante, en algunos casos, después que las líneas han sido tiradas de acuerdo con las concesiones, y en otros casos, luego de que las líneas han sido tiradas sin autorización, la compañía ha quitado los rieles sin haber obtenido autorización gubernamental para hacerlo.

La United ha construido algunas de sus líneas telefónicas a lo largo de la vía férrea, y en la ciudad de Limón, lo hizo sin permiso. Es bien sabido que la empresa públicamente operaba su estación inalámbrica en Limón durante algunos años que haber sido protegida con un contrato del Gobierno. En parecida forma, la compañía operaba su estación inalámbrica de Bluefields, Nicaragua, bajo la concesión Salomón que no fue aprobada por el Congreso de la República nicaragüense.

Según el artículo 36 de la Ley de Ferrocarriles, las compañías ferroviarias están obligadas

a dar todos los datos y noticias requeridas y que son de interés público, concernientes a la vía, su construcción, su conservación y seguridad el material fijado, material

rodante y, en general, todo lo concerniente a las condiciones técnicas de la línea y sus dependencias; a dar por escrito o verbalmente a los inspectores, cuando lo pidan, todos los datos, reportes, y noticias concernientes a la supervisión, administración, contratos y negocios hechos por la compañía —que el departamento de cuentas de la misma suministrará gratuitamente.

No obstante esto, la United se ha rehusado a dar las necesarias facilidades para la inspección de la vía férrea y el inspector general no ha podido obligar a la compañía a proporcionarle informes satisfactorios. El inspector general de 1926 notificó al ministro de Obras Públicas que:

las compañías en cuestión no se adhieren a lo estipulado y continúan encerrándose en un estilo de informes que está en completa contraposición con la práctica de estadística universal para vías ferreas, lo mismo que para las compañías de transportes marítimos [...]. Es muy cierto que los datos que suministran no sirven a los requerimientos informativos que son tan esenciales para el buen gobierno y para todos los interesados en estudiar los progresos del comercio a través de las estadísticas ferroviarias, como lo hacen los reportes del exterior y especialmente en los Estados Unidos, donde las organizaciones ferrocarrileras son verdaderos modelos en su clase.

La confección y el cambio del reglamento de ferrocarriles y sus tarifas deben ser sometidos a la aprobación

del gobierno y después publicados, de conformidad con los artículos 53 y 59 de la Ley de Ferrocarriles. Estos dos requisitos han sido violados. Muchas tarifas suplementarias no han sido aprobadas legalmente y no se ha hecho ninguna tentativa para asegurar la aprobación de tarifas especiales. En algunos de los pequeños ramales, las horas y las tarifas no se han difundido en la publicación oficial del gobierno, ni tampoco los cambios de tarifas se publican siempre en esta gaceta oficial con la suficiente anticipación —los cambios citados en el segundo capítulo entraron en vigor antes de la terminación del plazo legal de tres meses así requerido.

Aunque pueden aplicarse legalmente tarifas especiales no discriminatorias a condición de haber sido sometidas primero a la aprobación del ministro de Obras Públicas y después publicadas en la gaceta, el artículo 56 de la Ley de Ferrocarriles establece que bajo ninguna condición puede aplicarse ninguna tarifa diferencial que favorezca a un particular o a una compañía con la exclusión de otras. Antes de la promulgación de esta ley en 1909, la Ley de Transportes prohibía las discriminaciones, y el Contrato Pirie-Pacheco de 1900 ordenaba al ferrocarril no hacer más que “una sola e idéntica tarifa”. Estos requerimientos habían sido violados constantemente por la aparición de tarifas discriminatorias o distintas para particulares, mientras el público en general está obligado a pagar las tarifas ordinarias. Sáenz cuenta 100 de las 600 tarifas especiales, aplicadas por la Costa Rica Railway entre 1900 y 1914, que cubren una variedad de ventajas y con descuentos de hasta el 50%. Entre los beneficiarios de

estos favores se encuentran los comisarios e influyentes hombres de negocios de la United Fruit Company a los que se les da supremacía sobre competidores reales o en potencia. Como un ejemplo de estas tarifas, pueden ser citadas las siguientes: la 90-a de 1901, que concedía a G. E. Carter, asociado en un tiempo a Minor C. Keith en plantíos de frutas cítricas, precios especiales sobre naranjas y toronjas enviadas a las ciudades; la 284-a de 1906, que benefició a los Hermanos Lindo con costos especiales para la leche enviada a Limón; la 414-a de 1907, que dio al comisario al por mayor de la United Fruit Company un descuento del 20% en el agua mineral de White Rock en lotes de cien cajas enviadas a San José por carga, y la 504-a, que concedió a la United el 25% de descuento en carne fresca de vaca sacrificada en Zent y vendida a sus empleados a lo largo de las líneas ferroviarias. Los propietarios con negocios locales se lamentan de que su principal competidor, la bodega de la United, es propiedad del dictador de los ferrocarriles y dispensador de tarifas especiales.

Ya notamos en el capítulo sexto que estas cuotas especiales pueden ser usadas para ayudar a la United en su competencia contra la Pacific Railway nacional. En el verano de 1931, el gobierno ordenó una investigación de tarifas especiales para comerciantes y exportadores y, en torno a este asunto, *La Tribuna* atestiguó el 16 de agosto:

El Gobierno es de opinión de que los descubrimientos varían con la corriente internacional de las leyes ferroviarias, y consecuentemente, lo que la compañía

está haciendo, puede ser suspendido. El secretario de Obras Públicas procederá sobre esta base. Se cree que las tarifas especiales de ferrocarriles en la costa atlántica están dando buenos bocados a las rentas de la Pacific Railway.

De tiempo en tiempo se levantan numerosas quejas contra la United Fruit Company (y su ferrocarril subsidiario) concernientes a otros asuntos, además de los ya conocidos. Se culpa a la compañía de rehusar la entrega al gobierno del 25% de descuento en carga estipulado en las concesiones. En respuesta, el consorcio ha explicado que las mercancías consignadas al gobierno no pertenecían a éste. Otras quejas se refieren al insuficiente servicio de señales en los cruceros, al reducido personal que atiende en las oficinas de boletos de ferrocarril, al traspaso ilegal de material rodante y durmientes de la Costa Rica Railway a la Northern Railway, la obstrucción de las carreteras en el distrito de Santa Clara, la falta de pago en multas por no llenar los requisitos de las concesiones, y a la ausencia del idioma español en las regulaciones del tráfico.

Impuestos de importación no pagados

Como ya se ha notado, las concesiones para la construcción de vías férreas usualmente otorgan la libre importación de artículos para la construcción, mantenimiento y a veces para el funcionamiento u operación de estos caminos. Este material, al ser introducido libre de impuestos, no puede ser usado legalmente para otras

obras. El gobierno de Costa Rica ha declarado que ramales construidos sin autorización, especialmente en el ferrocarril de Valle-Estrella de 20 millas y en el de Sixaola de 125 millas, fueron construidos con materiales en esta condición arancelaria, suponiéndolos para uso de las líneas cubiertas por concesiones. Desde 1922 y hasta 1928 incluso, la aduana de Limón dejó salir para los ferrocarriles de la Northern y Costa Rica material importado que pagó al fisco nacional un total de 235.453 colones, cuyo material, si no hubiera sido por las exenciones, habría tenido que pagar 16'589,980 colones, o sea 65 veces más. Desde que una gran cantidad de estos componentes —sin género de duda— fue usado en los ramales no autorizados, el estado fue defraudado en impuestos de considerable magnitud.

También hay una importante desavenencia sobre qué mercancías están exentas de pago en virtud de varias concesiones. Aunque el artículo 23 del Contrato Soto-Keith concede a la Costa Rica Railway dispensas sobre varios impuestos de importación, incluido el combustible, la compañía frutera interpreta su categoría de "material fijo (instalaciones) y material rodante y otros artículos necesarios para la construcción, explotación y conservación de la vía férrea" incluyendo alcohol y petróleo. El Contrato de Hoadley exceptúa a la Northern Railway Company de impuestos de importación sobre "maquinaria, carbón, puentes de hierro y traviesas, material rodante, herramientas, y material y accesorios que, a juicio del gobierno son necesarios para la construcción y mantenimiento del trabajo" (las cursivas son del autor).

La compañía insiste en ampliar el sentido de la palabra "carbón" para incluir su substituto: el petróleo; aunque éste no era desconocido en el tiempo en que la concesión fue otorgada —como lo demuestra su mención en un contrato concedido a otra entidad en el año de 1883— y no obstante, cualquier discrepancia como lo de "el material y accesorios necesarios", debe ser determinada por "el juicio del gobierno". De este modo, entre 1883 y 1927, más de 272 millones de kilogramos de petróleo fueron importados en Costa Rica sin pagar impuesto, la mayoría de los cuales entró desde que las locomotoras substituyeron con éste al carbón. Ni la Northern Railway ni la Costa Rica Railway Company han pagado impuestos sobre el petróleo.

La gasolina no ha sido mencionada en ninguno de los contratos o concesiones. Grandes cantidades de ella se gastan en automóviles de la Northern Railway, y mientras algunos son usados por la compañía, otros, los más, son alquilados a la United Fruit Company para el transporte de empleados en ida y vuelta a sus haciendas y otros centros de actividad; por esta razón, naturalmente, no es posible que entren bajo los términos de las concesiones ferrocarrileras. Los impuestos sobre la gasolina fueron pagados por las compañías ferrocarrileras hasta 1925, pero no se han vuelto a pagar desde entonces. Las diferentes interpretaciones dadas a este asunto por dos distintas administraciones gubernamentales demuestran la vaguedad de las concesiones aludidas. De manera similar, la pintura de aceite, el aguarrás, linóleum (hules) y muchos otros materiales pagaron sus respectivos

impuestos antes de 1925, pero fueron exentos de ellos por las administraciones posteriores.

Otro importante material admitido en estas condiciones es el maderaje. De éste se ha objetado su uso en la construcción de puentes por los particulares con perjuicio de los contratistas del país, y para la construcción de edificios de la colonia extranjera. Al respecto, el inspector en jefe se ha expresado de esta manera:

Solemnemente declaro que las compañías ferrocarrileras a lo largo del Atlántico importan maderaje al amparo de sus concesiones y que dicho maderaje es usado o intercambiado por la United Fruit Company. Repito mi denuncia y espero que sea investigada, y que no solamente sean recabados los impuestos, sino que la ley meta la mano para corregir este fraude fiscal. La investigación debe ser llevada a cabo y debe de alargarse a todo el tiempo durante el cual las compañías han importado madera.

La elasticidad de las cláusulas de privilegios queda ilustrada con una petición hecha el 25 de agosto de 1925 por Federico Whitting, representante de la Costa Rica Railway Company, y M. M. Marsh, representante de la Northern Railway Company, en la cual los dos trataban de hacer pasar con la martingala legal de "artículos necesarios para la construcción, explotación y conservación de las vías", 41 tipos de mercancía incluyendo, en adición a la gasolina y maderaje, artículos tales como vasos de papel y toallas, lentes de los llamados *goggles*, prismáticos,

utensilios de barro, ropa, remos y jabón. El jefe ejecutivo concedió la petición en lo tocante a cortinillas para las ventanas, vidrios y toldos para los coches del ferrocarril, catálogos del mismo y libros técnicos, gorras de conductor y cintas de sombreros, pero negó la solicitud en cuanto a otros objetos heterogéneos. Al hacer esto, declaró que el gobierno había sido indulgente al permitir "libre entrada a muchos artículos no explícitamente mencionados en los contratos, considerándolos, por la palabra de las partes interesadas, como refacciones de otros que habían tenido entrada libre"; que los franqueos o exenciones concedidas a las compañías ascendían a \$607'123,75 tan sólo en el año de 1924, y que la cláusula de franqueo del Contrato Soto-Keith

claramente expresa que la concesión abarca los artículos indispensables para la explotación y conservación de la compañía, pero de ninguna manera aquellas otras necesidades destinadas para fines, oficinas y otras cosas que, aunque relacionadas con las actividades de la compañía, no son esenciales para la construcción, explotación y conservación de la vía férrea y en varios casos por haber sido destinadas a mejorar las propiedades, no una parte integral del ferrocarril, ni siquiera se dirigirán de nuevo al gobierno cuando termine la concesión.

A pesar de este argumento, Alfredo Sáenz, quien era inspector general de ferrocarriles en 1925, afirma: "Tengo datos demostrando que todos o la mayoría de los 41

artículos sobre los cuales la libre importación fue solicitada en esta petición del 25 de agosto de 1925, y cuya aprobación fue negada, han sido, no obstante, importados libremente por un periodo de más de un año".

En la primavera de 1933 este valiente crítico aseveró que, al mismo tiempo, la Costa Rica Railway, la Northern Railway y la United Fruit Company habían estafado al gobierno por cien millones de colones, aproximadamente, los cuales debían como impuestos de importación de "petróleo, gasolina, maderas y materiales para vía férrea no autorizada", y levantó un pleito contra éstas para quitarles cincuenta millones de aquella suma. Además, asentó que muchos de los materiales usados por la Northern y la United habían sido importaciones libres a nombre de la Costa Rica Railway. A pesar de mucha documentación y numerosos testimonios, este pleito fue perdido en la primera corte. Su destino trae a la memoria la declaración de Sáenz:

El clamor público comenta que cómo es posible que las leyes del país puedan aplicarse al pobre y no alcancen al mismo tiempo a las ricas y poderosas compañías del Norte. Altos empleados y prósperos amigos de la United declaran públicamente "que ningún juez ni tribunal de Costa Rica los condenará.

Trampas en impuestos

La United Fruit Company ha cometido fraude lo mismo al pagar impuestos sobre terrenos que sobre importaciones. En los primeros tiempos de la explotación del

banano en Costa Rica, los aranceles directos prácticamente no existían. En 1918, no obstante, los impuestos prediales eran obligatorios. Al principio, la Northern y la Costa Rica Railway se rehusaron a presentar sus declaraciones alegando estar libres de éstos con base en sus contratos. Uno busca en vano, sin embargo, una razón para semejante alegato en los contratos de Schutt y de Hoadley, que son los que menciona la Northern como fundamento de sus derechos. Mientras el contrato de Soto-Keith autorizaba a la Costa Rica Railway para librar sus tierras de areanceles, sólo lo hizo por un periodo de veinte años, el cual terminó hace mucho tiempo.

Eventualmente la compañía hizo declaraciones sobre el valor de sus propiedades en Costa Rica. El exinspector general Sáenz hace notar que éstas fueron tasadas en menos de lo que está asentado en la declaración de la compañía ante la oficina de contribuciones; en 1927 fue solamente un poco más del 50% del valor de dichas propiedades, según sus informes a sus accionistas. Cuando el propio gobierno procedió a valuar aquellas propiedades, la contribución pagada por la empresa subió de \$2,292 en 1927 a \$10,317 en 1928. Y hasta esta última cifra constituía sólo el 7% del total de contribuciones prediales pagadas por todas las personas y compañías en Costa Rica.

Las contribuciones prediales de cerca de \$2,000 al año que fueron pagadas por la compañía durante la década siguiente a 1918 fueron mayormente sobre propiedades agrícolas, pero en lo que respecta a las propiedades del ferrocarril y a las controladas por dicha compañía,

ninguna fue solventada. Durante los once años que empezaron en 1918, el total de impuestos prediales no pagados sobre estas propiedades ferrocarrileras ascendió a \$277,066.45. Casualmente, no obstante, en 1930 —debido a la vigorosa actividad del abogado Manuel Sáenz Cordero, cobrador de Rentas Interiores, y otros—, la United fue obligada a pagar \$300,000 en contribuciones hasta entonces largo tiempo olvidadas.

Por un Decreto Ejecutivo de 1930, designado como una consideración para los “deudores pobres”, los dos millones y medio de colones que sumaban las multas adeudadas por las compañías ferrocarrileras fueron borrados de los libros, un proceder que algunos estiman inconstitucional, dado que solamente una ley del Congreso puede dispensar semejantes pagos. En contraste con este acto, los débitos del gobierno hacia las firmas, fueron cobrados. A principios de febrero de 1931, la United Fruit Company le prestó al gobierno un millón de colones; al día siguiente se publicó que el gobierno había pagado a la Northern Railway cerca de 400,000 colones que le adeudaba por servicio de carga y pasajeros. Posiblemente la United no habría hecho presión para cobrar de inmediato, si no hubiera sido porque se removió la cuestión de las mucho más grandes sumas que ésta debía a la nación. Las discutidas deudas sobre impuestos petroleros solamente, subieron a más de 30 millones de colones. De este modo, la United, habiendo cobrado lo que el gobierno debía a su ferrocarril subsidiario, habiendo sido condonada por multas de dos millones y medio de colones, habiéndose rehusado a pagar varios impuestos de

importación y contribuciones directas y habiendo tasado en menos sus propiedades ella misma, tranquilamente pidió al Estado que redujese la valuación de su propiedad para cuestión de contribuciones, de 26'795,333 a 21'213,370 colones.

La tragedia de Virilla

Debido a los desbordamientos del río Reventazón y a los derrumbes de las colinas, el mantenimiento de la línea principal del ferrocarril de Costa Rica fue difícil y costoso. Muchas de las antiguas construcciones del camino se volvieron naturalmente viejas y peligrosas; la compañía arregló algunos de los descalabros, pero no todos. Los ramales necesitaban reparación, pero lo más siniestro ha sido el uso de puentes amenazados por rápidas curvas y escarpadas pendientes, en algunos casos, con violación de los términos del Soto-Keith. El terrible desastre de Virilla, en 1926, fue en gran manera un resultado de esta política de anarquía.

El puente de Virilla está situado en el viejo ferrocarril central de Alajuela a Cartago que fuera construido muchos antes de la organización del Ferrocarril de Costa Rica. Cuando la Costa Rica Railway Company fue autorizada por el Contrato de Soto-Keith de 1884, se le exigió inspeccionar y mantener en buen servicio la vía férrea central. Este examen o rectificación considerable, era necesario, se comprende, por el hecho de que la curva y el grado del puente de Virilla están en sobra de requisitos exigidos por el Soto-Keith. Mientras el artículo 11 de este

último prohíbe los grados en exceso de un 3%, la vía al llegar al puente de Virilla tiene un grado de 3.7%, y mientras el mismo artículo limita las curvas a 20 grados, el acceso oeste tiene un grado más alto de curvatura.

En 1900 la Costa Rica Railway fue autorizada por el contrato Pacheco-Pirie a una emisión de bonos por 200,000 libras esterlinas para varias mejoras, una de las cuales era la reconstrucción del puente sobre el río Virilla. En el contrato se estipuló que este trabajo especial debía comenzarse inmediatamente. La firma inglesa no lo hizo así, excusándose por dificultades financieras, y después, en 1904, se le permitió por el contrato Astúa-Pirie, posponer aquellas varias mejoras hasta que su situación financiera garantizase los gastos requeridos.

Para 1905, como se ha declarado de manera frecuente, la United's Northern Railway Company arrendó sin autorización el ferrocarril de Costa Rica, asumiendo así las obligaciones morales y responsabilidades del mismo. No obstante, tampoco llevó a cabo las mejoras antes mencionadas, aunque estaba capacitada financieramente para hacerlo. En consecuencia, el Congreso pasó una resolución pidiendo al presidente González Víquez que obligara a la compañía a hacer este trabajo. Como resultado, el presidente aseguró la negociación del Contrato Rohrmoser-Cox de 1908, que catalogaba "las mejoras hasta ahora sin terminar y que son las siguientes...". Pero aunque el puente Virilla no había sido reconstruido, se evitó referirse a ello. Esta omisión parece la equivalencia a declarar falsamente haberlo reconstruido. En esta forma, la administración permitió a la compañía seguir usando

la peligrosa estructura. Algun tiempo después, un descarrilamiento ocurrió en el grado cercano a la curva del extremo oeste del puente, y como resultado, un periódico llamó la atención sobre el terrible peligro de esa misma curva. Ante esta situación, la empresa no hizo nada para cambiar el grado peligroso ni la curva en concordancia con los requisitos establecidos.

Cerca de las ocho de la mañana del 15 de marzo de 1926, un tren sobrecargado de pasajeros en una excursión con dirección al este, fue destruido en la curva pronunciada y rápida ya mencionada. Algunos de los carros fueron destrozados al caer barranca abajo. Doscientas ocho personas murieron inmediatamente, ciento ochenta y siete resultaron heridas, seriamente las más, y cuarenta y nueve niños quedaron huérfanos de padre, cincuenta y cuatro sin madre, y cincuenta y ocho huérfanos de padre y madre. Entre las muchas teorías expresadas, corrió esta curiosa invención de que quizá un pasajero habría airado de un enganche o ensambladura para hacer una broma a los pasajeros del carro posterior. También se culpó al maquinista y al conductor por la velocidad y por el exceso de pasaje, pero debajo de ello latía el peligro de aquel grado peligroso de la curva y de la entrada al extremo oeste del puente.

En seguida, después de este horrible accidente, la compañía nombró a John M. Keith para encabezar un comité que entregase ropa, comida, mantas, etc., a las víctimas mientras los hospitales públicos y privados cuidaban a los heridos. Después que los auxilios inmediatos tuvieran lugar, la compañía se arregló con muchas de las personas

heridas y los parientes de los que murieron en el desastre, usando como base las cédulas de ley de compensación para los nuevos trabajadores. Al hacer esto, la empresa afirmó su falta de responsabilidad por el accidente y obligó a las personas que recibían pequeñas sumas, a firmar renuncias para cualquier futura reclamación a la compañía. Una de estas renuncias mencionada en la colección de documentos de Alfredo Sáenz, era por 750 colones (\$187.50) para ser divididos entre un matrimonio por la muerte de su hijo. Varias otras indemnizaciones o ajustes por muerte fueron miserables sumas desde los \$25 a los \$300, las cuales fueron mencionadas en una súplica al Congreso por el abogado Ramón Zelaya, el 7 de julio de 1930.

Mientras un gran número de casos fue manejado fuera de los tribunales, otros, unos pocos, acudieron a la ley. Los abogados de la firma apelaron más tarde por dos decisiones previas que habían recargado la responsabilidad del desastre sobre la compañía, y también sobre el conductor y el maquinista. El 2 de julio de 1930, la Corte de Casación ratificó las decisiones previas, pero al mismo tiempo recomendaba que el Ejecutivo perdonara al conductor y al maquinista. De esta manera, achacaba la responsabilidad del accidente a la empresa debido a la peligrosa entrada al puente, la obligaba a indemnizar a los afectados por el desastre y disminuyó la importancia de los puntos técnicos, tales como el uso de papel no sellado al presentar las reclamaciones, a lo cual habían dado mucha importancia los abogados de la firma. También sugería líneas generales para arreglos judiciales de

diferentes tipos de casos envueltos en el asunto. A pesar de esta decisión, los casos continuaron presentándose. Tres fueron mencionados en *La Tribuna* del 29 de abril de 1931, en uno de los cuales se ordenaba a la compañía pagar \$5,000 más el 50%, y en los otros dos, \$2,500 por cada uno.

Poco después del accidente, el Gobierno escogió una comisión de dos ingenieros, M. E. Velásquez y Walter Sprung, para que inspeccionaran las líneas del ferrocarril en busca de fallas que pudieran causar futuros accidentes. Estos especialistas enumeraron peligrosos grados y curvas en conexión con 19 puentes, incluyendo el de Virilla y también el puente de Quebrada de Fierro, que está amenazado por un grado de 4% en una curva. A pesar de esta inspección, y de las órdenes de Alfredo Sáenz, inspector general de ferrocarriles al tiempo del desastre, así como de los avisos de otras personas, la peligrosa curva de Virilla no ha sido corregida.

Las consideraciones de la Corte de Casación en su decisión del 2 de julio de 1930, dan más luz sobre la causa del accidente. Refiriéndose al maquinista, "cuyo modo descontrolado de dirigir se ha dicho que fue una de las causas del desastre", la Corte indicó que "normalmente, si un tren procede grado abajo con los frenos puestos y no aplicando el vapor, parece lógico que para hacer el grado opuesto el maquinista se vea obligado a soltar los frenos y hacer uso del vapor". La Corte añadió:

Es probable en toda verdad, que si la vía hubiese sido oportunamente arreglada por la compañía

ferrocarrilera, así obligada bajo la cláusula

xiii

del contrato de Soto-Keith, entonces, hasta con la negligencia del conductor, y la del maquinista, el desastre no hubiera ocurrido, o, al menos, hubiera sido de mucho menor consecuencia que lo que fue. Pero debe notarse que si la compañía se muestra tan obstinada en no cumplir con la ya nombrada cláusula

xiii

, y por la misma razón es directamente responsable de las consecuencias, los abogados nacionales no han levantado el clamor que debían para despertar a la compañía de su inactividad.

“Un Estado dentro de otro Estado”

En los siguientes capítulos haremos notar actos ulteriores que, aunque se han señalado como violaciones a la ley, la United Fruit Company los excusa en terrenos técnicos, pero son prueba del poder de esta compañía para dominar legislaturas y oficiales públicos en muchos países. Estos hechos, y en particular una acción de tanta magnitud como la construcción de la mayor parte del ferrocarril del Norte y nueve de sus ramales, da fuerza a la afirmación de los ciudadanos de varias repúblicas centroamericanas de que la United es “un Estado dentro de otro Estado”. Y más aún: es un imperio superpuesto sobre numerosos Estados americanos que controla muchas fases de las relaciones interamericanas.

CAPÍTULO X

Los apuros de los agricultores particulares

Los plantadores de banano

En el año de 1929 \$13'500,000 fueron pagados por la United Fruit Company a tanto a compañías como a agricultores particulares a quienes compraba como la mitad del banano que ella exportaba de los países del Caribe. ¿Quiénes recibían esta riqueza?

La natural deducción es que los agricultores particulares son ciudadanos de estos países, pero esto sólo es verdad hasta cierto punto. En el cantón de Limón, la principal región bananera de Costa Rica, una investigación reciente enumeró como costarricenses a 128 de los "bananeros" y como extranjeros, a 589. Aunque algunos de estos últimos se han casado con mujeres centroamericanas, han formado familias en esta región y consideran la tierra donde residen como su propio hogar, no se han naturalizado ciudadanos del país. Entre ellos hay ciudadanos de los Estados Unidos, del Imperio británico, de España y otros países europeos. Muchos de los pequeños agricultores son negros de Jamaica y por lo tanto, súbditos británicos. Una gran proporción, probablemente la mayoría, envían sus economías cuando las hacen a sus países nativos. (Este hecho es especialmente notorio en el caso de propietarios jamaicanos de pequeños plantíos centroamericanos.) Algunos agricultores particulares son prominentes y acaudalados ciudadanos centroamericanos; otros son pobres y todo su haber y existir depende

de unos pocos acres de tierra. La tendencia de los primeros es la de ausentarse, siendo amos y dueños, y vivir en la capital entregando la dirección de sus haciendas a supervisores y gerentes. Por otra parte, los pequeños hacendados que levantan cerca de la mitad de la fruta comprada, viven en sus mismas haciendas, trabajándolas ellos mismos con o sin ayuda de brazos pagados.

En Panamá, alrededor de la Zona del Canal, algunos de los pequeños terratenientes venden su fruta a agricultores más grandes, que, como intermediarios, la revenden a la United. En algunos lugares de México, las "uniones", que son prácticamente sucursales de juntas de agricultura, arreglan la entrega de la fruta a las compañías. Como regla, no obstante, a menos que los plantadores de banano estén asociados a una organización cooperativa, ellos venden sus productos directamente a las empresas exportadoras. Las más de estas transacciones son manejadas con base en contratos.

Contratos de compra de bananos

Los contratos de compra de bananos datan de tan largo tiempo como el año de 1886. En el presente siglo, estos contratos entre las compañías fruteras y los agricultores particulares son en algunos casos por un año; en otros casos, cuando aparecen competidores en lontananza, por diez años; pero como regla general, por cinco años. En el contrato típico, el agricultor se compromete a vender su fruta exclusivamente a la compañía, y ésta accede a comprar todo el banano "exportable". La compañía, además,

conviene en dar a los plantadores un corte de bananos una vez por semana, al menos. El agricultor está obligado todas las semanas a informar de la cantidad de fruta servible cuyo presupuesto se supone quede dentro del 5% de la cantidad de fruta subsecuentemente entregada. Está claro que a menudo es imposible calcular la cantidad exacta.

El artículo 12 de un contrato bananero típico concede derechos permanentes a la compañía para construir líneas telefónicas y telegráficas a través de la propiedad del contratante sin compensación. El artículo 13 infringe más allá sobre sus derechos de propiedad. En él, el agricultor concede a la empresa el derecho de ocupar dentro de su hacienda un derecho de ruta de cincuenta pies para una nueva línea de ferrocarril o ramal que ésta desee construir, sin ser obligada a pagar por el privilegio, y con la condición de que dicha franja de terreno, una vez ocupada, sea completa propiedad de la compañía. En la misma forma, el contratante concede a las compañías el derecho de construir y usar líneas de tranvía a su antojo.

Concerniente a estas disposiciones, el expresidente de Costa Rica, Alfredo González, ha hecho el siguiente comentario:

El Artículo 29 de la Constitución especifica que la propiedad es inviolable y que nadie puede disponer de la suya sin indemnización. La United ha pisoteado la Constitución y, sin indemnizarlos, despoja a los cultivadores de banano de SUS propiedades en la manera descrita en la anterior cláusula. En los bien organizados

países hispano-americanos, estos contratos motivarían un castigo; en los países sajones su ejecución quedaría sin validez legal.

No sólo los derechos de los agricultores, sino también los de otros son perjudicados en estos contratos. El artículo 16 de un contrato que ha sido instrumentado en Turrialba, distrito de Costa Rica, estipula que:

Todos los plantíos de banano y las propiedades bananeras pertenecientes a cualquier otra persona o compañías o empresas dependientes de los contratantes o en los cuales la última tiene o puede más adelante tener interés de cualquier clase, quedarán también incluidos bajo los anteriores términos y condiciones.

La compañía trata de justificar esta infracción a los derechos de propiedad por el hecho de que los agricultores mismos, decididamente aprueban el artículo o del contrato corriente, que reza como sigue:

Ambas partes reconocen y declaran, en concordancia con la decisión de la Corte de Apelación de la República, que contratos de la naturaleza del presente constituyen una modificación o limitación de derechos de propiedad, en que la obligación de entregar el banano a la compañía descansa directamente en las haciendas indicadas y constriñe no sólo a los dueños actuales, sino también a cualquier propietario futuro de las haciendas o a aquellos que lleguen a tener un derecho

cualquiera sobre ellas.

Debe notarse que el agricultor particular que así renuncia a sus derechos, obra bajo presión, pues debe firmar el contrato si quiere asegurar el mercado para sus bananos. Cuando un hacendado es forzado en esta forma para decidirse entre la ruina de su hacienda y la abrogación de sus derechos inalienables de propiedad, se encuentra en un estado de esclavitud económica.

Una razón dada por el expresidente González Flores para oponerse a la concesión de la United de 1930 fue la de que el gobierno, por el reconocimiento de estos contratos entre la United y los cosecheros particulares daba aprobación implícita a tales instrumentos de monopolio como este artículo 13 y como el artículo 1º, que más adelante obliga al colono a vender todo su banano a la United, esto a pesar de que Costa Rica tiene una ley en contra del monopolio.

En varias ocasiones la United Fruit Company ha iniciado trámites judiciales para prevenir la ruptura de estos convenios. En marzo de 1920, por ejemplo, presentó una demanda de devolución contra la compañía naviera de Alejandro Ángel & Co., y contra un importador, Joseph Gaspari, a causa de haber contratado bananos de colonos de Colombia que habían convenido en venderlos exclusivamente a la United. Se dijo que este paso había sido tomado para determinar si la empresa podría o no obligar a los colonos a vivir según sus convenios. Cuando las autoridades tomaron posesión de unos nueve mil racimos de fruta a bordo del vapor, se vieron obligadas a colocar

un guardián en el barco, no habiendo lugar suficiente en la “oficina del Tribunal de Registros para almacenar los bananos!”. Un abogado de la firma, no obstante, dio un bono por \$20,000, facilitando a la United la descarga de bananos, pendiente de la decisión final del pleito.

No todos los plantadores que venden a la United y otras compañías fruteras están bajo contrato. En la última mitad del siglo xix, los exportadores compraban fruta en Honduras y otros países en el mercado abierto. La misma situación se mantuvo bastante tiempo en Jamaica, donde la United cultivó algunos bananeros en sus propias plantaciones, compró otros de los grandes cosecheros, bajo contrato, y aún otros, de campesinos, en el mercado abierto o público. En la costa oeste de Guatemala, donde el cultivo del banano se ha llevado a cabo en pequeña escala durante los últimos pocos años, como treinta cultivadores tenían contratos para entregar fruta a la United en 1930. Cuando la compañía necesitó más fruta, la compró de los no contratantes. En la mayor parte de las divisiones establecidas, la gran mayoría de los cultivadores o hacendados firman contratos. Un incentivo para ello, es que la empresa frecuentemente paga sólo la mitad de precio por la fruta no contratada.

Arriendos de tierras y usurpadores

Algunos de los cultivadores tienen una segunda relación de contrato con las compañías fruteras, en virtud de que arriendan tierras de esta última. El arrendamiento en muchos casos es pequeño, sumando como máximo 6

dólares por hectárea (2,471 acres) al año. Estos contratos, no obstante, ilustran aún más sobre el poder que la compañía ejerce sobre los particulares en sus áreas de operación. Algunas de las previsiones de un arriendo típico comprenden que el inquilino o arrendatario no puede dedicarse a cultivar ningún otro producto que el que se ha convenido entre él y la compañía. Además, sin la autorización escrita de esta última, no puede levantar o construir ninguna obra en la tierra. Por otra parte, la empresa, por escrito o verbalmente, puede dar término al arrendamiento en un plazo de treinta días, sin ser obligada a indemnizar al inquilino en forma alguna. En otros términos, el usuario está obligado a notificar a la compañía si en cualquier momento nota terceras partes que usurpan o se entrometen en las propiedades de otra compañía. La mayoría de los arrendamientos permanecen en vigor durante un número dado de años, después del cual la propiedad vuelve a la firma sin que ésta pague nada por el cultivo ni cualquier otra mejora que se haya llevado a cabo. El que arrienda la propiedad está también obligado a firmar el contrato de compra bananero.

Algunos de los pequeños colonos o agricultores trabajan en las tierras de la compañía lo mismo que en sus propias pequeñas parcelas. Esto es verdad especialmente en el caso de muchos de los usurpadores. De acuerdo con las leyes de Costa Rica y de otras repúblicas, aquellos que han usurpado tierras y no han sido molestados por un cierto número de años adquieren derechos permanentes en la propiedad que han estado ocupando. Los funcionarios de la compañía United Fruit vigilan

constantemente a esas personas de las cuales hay muchas en las tierras de la United. El principal propósito de la empresa es atrapar a esos individuos y hacerlos firmar contratos de arrendamiento, para que sus derechos (los de ella) sean protegidos legalmente. Hecho esto, la compañía, como regla general, se alegra de comprar la fruta de los usurpadores e incluso de usarlos como trabajadores cuando su ayuda es necesaria. En casos donde uno de estos usurpadores o intrusos no ha querido firmar o pagar renta a la compañía, ésta ha enviado agentes de policía para arrojarlos. Como el objetivo de procurarse el contrato es la protección de la propiedad, la cantidad de renta, por lo común, es meramente nominal, de ahí que hasta 1924 no ha sido costumbre cobrar la renta por primera vez antes de la cosecha de la primera fruta. Pero en la primavera de aquel año, la United, instituyendo una nueva política, ordenó el pago de rentas atrasadas. Durante un tiempo, cuando los arrendatarios rehusaban cumplir, la compañía les descontaba los alquileres atrasados de los pagos que éstos percibían por el banano. Las órdenes de Boston especificaban que no importaba si un antiguo gerente de división tropical había prometido a los arrendatarios que no se les cobraría renta hasta que sus nuevas parcelas cultivadas empezaran a producir.

Precios de compra de banano

En Costa Rica, con anterioridad a septiembre de 1919, la United Fruit Company pagaba 30 centavos por mazos o racimos de nueve o más manos, y 14½ centavos por

racimos de 7 u 8 manos. Pero 40 centavos era el valor corriente de los racimos de banano exportado de Jamaica, donde existió la competencia durante las dos primeras décadas del presente siglo xx.

En Costa Rica, la United Fruit Company —durante una década que inició en octubre de 1920—, pagó 60 centavos (50 centavos, según el contrato, más una bonificación de diez centavos) por racimo contado, con la aceptación opcional de “seis manos”. Durante el mismo periodo, la compañía pagó 60 centavos por racimo contado, en Colombia, y de 40 a 50 centavos en Honduras y Guatemala.

Hemos notado que en el invierno de 1931-1932, el precio de racimo contado fue reducido a 30 centavos en Honduras. Con anterioridad, el gerente de la subsidiaria costarricense de la United había suprimido las bonificaciones facilitando así a la compañía reducir su precio por racimo contado a 50 centavos en Costa Rica sin violar sus contratos. El 4 de julio de 1932 este funcionario anunció en cartas a los cultivadores cuyos contratos habían expirado o que nunca los habían tenido, que todos los convenios subsecuentes estipularían la tarifa de 1.20 colones por racimo contado y que el banano sería recibido sin contrato, a satisfacción de la compañía, por 0.80 colones por racimo contado. Con la tarifa que entonces prevalecía, esto significaba:

Tabla 17. Tarifas (en dólares)

<i>Racimo contado</i>	<i>8 manos</i>	<i>7 manos</i>	<i>6 manos</i>

Contrato nuevo	\$ 0.24	\$ 0.18	\$ 0.12	\$ 0.06
Sin contrato	0.6	0.12	0.08	0.04

Aunque los costos de producción han decrecido hasta cierto punto, no han bajado tanto como el valor de las ventas de fruta en las haciendas, siendo los precios de venta solamente el 40 y 27% de los que prevalecieron en 1930. El resultado ha sido terrorífico en pérdidas para los agricultores bananeros, hecho que ha sido reconocido por el gerente de la compañía, quien comenzó una carta dirigida a ellos con estas palabras: "que vuestros intereses no sean del todo perjudicados".

En los terrenos vírgenes excepcionalmente ricos, racimos de nueve o más manos a menudo dan una suma tan alta como el 100% del total de racimos cosechados durante el primero y segundo años. Cuando la tierra queda más y más exhausta, el porcentaje de nueve manos declina y el de los racimos pequeños aumenta. Aunque en 1906 el 69% de los racimos exportados de Costa Rica era de 9 manos, de 1925 a 1928, sólo 57% eran "nueves", 20% eran "ochos", 17% eran "sietes", y 6% eran "seis". Así, durante este periodo de cuatro años, aunque el precio por racimo contado era de 60, el pago total por término medio era de 49 centavos por racimo. Este promedio por racimo fue disminuyendo todo el tiempo: de \$0.513 en 1925, a \$0.466 en 1928. En 1929 los "nueves" constituyan sólo el 44% de todos los racimos exportados desde Costa Rica.

Rechazos

La precedente exposición de precios de compra de bananos supone que los cultivadores disponen de toda su producción, cosa que no está garantizada. Hay veces en que el monopolio de la fruta, después de haber despachado a otros compradores poderosos, no quiere el producto. A veces la capacidad de un barco particular no puede acomodar todo el banano servible. Además es imposible regular la existencia de banano acorde con la demanda del mercado en cada estación del año. Después de la primera siembra de raíz de banano, las plantas se reproducen solas por vástagos o "hijos". Aunque algunos plantadores de Jamaica que en esta forma se benefician de los más altos precios que tienden a ser ofrecidos durante la temporada de mayor demanda, podan estos "hijos" en tal forma que producen el grueso de la cosecha en esta temporada; el proceso es demasiado laborioso y costoso para tentar a los plantadores de Centroamérica que reciben los mismos precios todo el año si sus bananos son comprados en modo alguno.

No sólo durante las temporadas de baja del mercado sino también en tiempos duros de años recientes, las existencias de banano han sido demasiado grandes para disponer de ellas normalmente a los precios actuales. En tales ocasiones, la compañía puede permitirse rebajar los precios del banano para beneficio de la masa de consumidores, o, en verdadera táctica capitalista, puede mantenerlos altos para beneficio de sus accionistas, por medio de la restricción de existencias y el precio de monopolio fijado. La reciente baja en los Estados Unidos del banano importado en conjunto con el mantenimiento de los

precios comparativamente altos son indicadores de que para favorecer así a sus accionistas, la empresa ha castigado al público consumidor. Las importaciones totales durante los pasados cinco años fueron como sigue:

Tabla 18. Importaciones totales de 1929 a 1933

<i>Año</i>	<i>Racimos de bananos</i>
1929	65'134,000
1930	62'731,000
1931	55'854,000
1932	49'457,000
1933	39'613,000

La pequeña baja en precios al por mayor durante 1930-1932, cuando los precios de otros artículos o mercancías, especialmente de importaciones de la América Latina bajaron considerablemente, se demuestra en las Notas de Referencia. En el año de 1933, cuando los índices estadísticos de la Cámara del Trabajo de los Estados Unidos computaron con 1926 como base, resultaron 65.9 por todos los artículos o mercancías, 60.5 por comestibles y 51.4 por productos de granja; el precio medio por los "nueves" de Honduras fue de \$2.636 o sea 85.7% del promedio de 1926. No es extraño que la United Fruit Company pudiera pagar dividendos en 1933, cuando con 25'000,000 de racimos de bananos menos en el mercado y su alza grandemente reducida, ella obtuvo aproximadamente 17/20 de sus precios anteriores a la Depresión.

A veces, cuando la United desea limitar la existencia de

fruta, tira los bananos que ha cultivado o comprado. Ocasionalmente corta los maduros en sus propias plantaciones y deja que se pudran allí mismo; otras veces, después de comprar los productos de los agricultores, los abandona al lado de las vías con la inmensa satisfacción de las cabras y gallinazos; más frecuentemente rechaza considerables cantidades de fruta a su llegada a los muelles, y otras veces tira la fruta al mar fuera de los puertos del norte, aunque al mismo tiempo haya gentes sin trabajo que puedan estar sufriendo por falta de alimentos.

Aunque algunas veces los bananos que las compañías fruteras no quieren son vendidos y más tarde, descartados, más frecuentemente la pérdida es soportada por los agricultores. Esto se origina por la elasticidad de los contratos de compra de banano y también por la elasticidad del criterio humano. Aunque la empresa está obligada por los contratos de compra a admitir todos los racimos de siete, ocho, nueve y más manos que son "exportables", los bananos son definidos así:

Aquellos racimos que contienen siete, ocho, nueve o más manos y que se encuentren en buenas condiciones para la exportación, esto es: que estén verdes y limpios, que no estén lastimados, manchados, sucios, maduros, quemados por el sol o echados a perder por cualquier otra causa, y que hayan sido cortados después de la hora especificada en el artículo 3º de este contrato, del grado de madurez y en concordancia con las condiciones requeridas por la compañía, y prevenidas en este

contrato.

No se necesita estar familiarizado con la agricultura tropical para comprender a simple vista que este criterio para el banano exportable no es ni una medida fija ni una fórmula que pueda ser cumplida con fidelidad matemática. El único requisito que parece ser preciso y definido es al parecer la referencia específica de que los racimos sean de siete o más manos. No obstante, incluso este requisito no es tan definitivo como parece, desde que el mencionado artículo continúa declarando que sólo son exportables aquellos racimos en los cuales todas las manos, especialmente la más pequeñita al final del racimo, tienen diez dedos bien desarrollados. Cuando esta última mano al final del racimo no cumple con este requisito, el racimo puede ser "degradado", es decir, clasificado como que le falta una mano. Además, cuando un racimo de siete es degradado como de seis manos, el aceptarlo ya no es obligatorio para la firma.

Ningún agricultor particular inteligente negará que hay muchas causas justificables para rechazar el banano. No obstante, mientras cierta fruta puede ser definitivamente inservible para la exportación, mucha queda en los límites. Sería difícil encontrar un racimo de uno a doscientos bananos en el cual algún pequeño defecto no pudiera ser hallado por una persona que de intento tratase de descubrirlo, y sin embargo, racimos con tales defectos pequeños pueden ser especialmente satisfactorios para el consumo.

No importa cuán consciente pueda ser personalmente

un inspector; es difícil para él no estar influenciado, dándose cuenta o no de ello, por varios factores psicológicos en hacer las perfectas distinciones entre buena y mala calidad o entre un grado de madurez y otro. Cuando la compañía clama por más fruta, o cuando un colono influyente en política está en el asunto, el inspector tiende a ser menos severo que de costumbre en la inspección de la fruta. Muchas veces, no obstante, hay más fruta aprovechable de la que el barco pueda cargar, o los precios del mercado están bajando, y un radio-mensaje llega de Boston diciendo: "Reducid vuestra carga", o "Embarcad solamente fruta buena". Entonces, el gerente de la división tropical y su superintendente de exportación, que no quieren ser culpados por el pago de grandes cantidades de fruta que la compañía prefiere no *aceptar ni vender*, contienen a los inspectores, que a menudo trabajan de 18 a 24 horas, ordenándoles especial cuidado en no recibir nada más que "la mejor fruta". A veces hay un sistema de restricción en el muelle para ver qué inspectores han dejado pasar fruta no "exportable".

Hay muchas escapatorias legales a través de las cuales la compañía, rehuyendo la responsabilidad por la fruta que no desea vender, evita la carga de pérdidas. Aunque la compañía está obligada por su acostumbrado contrato bananero a dar un "corte" de bananos por lo menos una vez a la semana, cuando la ocasión lo exige, da una orden "limitada" por una cantidad dada de fruta más bien que por toda la fruta que los plantadores han estimado como servible. Teóricamente, en tales situaciones, los intereses de los colonos o plantadores están protegidos por el

artículo 4º, que previene:

En caso que la Compañía, sin suficiente excusa legal, fallase en dar una orden de "corte" por lo menos una vez a la semana, ella no puede en el próximo corte rehusar el banano bajo el pretexto de que está maduro.

Pero aunque el inspector de la compañía, en la semana siguiente a un corte limitado no puede rehusar el banano en el sentido de estar "maduro" puede rehusarlo con cualquier otro pretexto. Ni necesita buscar muy lejos una excusa. Cuanto más gruesa y a punto de reventar la fruta, más difícil es el proceso de llevarla desde la planta a la vía sin lastimarla, marcarla o hacerla daño de alguna otra forma. De ahí que se rechace con más fuerza cuando esta fruta "vieja" se madura antes del "corte".

A veces, cuando cierta gran cantidad de banano ha sido llevado a las plataformas del ferrocarril, el proceso entero de selección y transporte es tan tardado que mucha fruta no puede ser llevada hasta el día siguiente. En esta fruta, con doce o veinticuatro horas más encima, cada defecto está más pronunciado y, por lo tanto, más sujeta a ser rechazada. Aquí, como en todo, el cultivador es el que pierde. Las mismas dificultades contiene el artículo 6º del contrato bananero *standard*, que provee que un cultivador que cree que su fruta ha sido rechazada injustamente puede pasar una reinspección con dos individuos productores actuando como árbitros. Después que una carga se ha puesto de lado por rechazo y ésta ha sido amontonada por el defraudado dueño, y al banano se le han dado

veinticuatro o más horas para deteriorarse, la fruta naturalmente presenta una triste apariencia. Es imposible para un re-inspector o un árbitro determinar qué daño fue causado antes, y cuál después de la primera inspección. Como resultado, los dueños de la carga muy pocas veces piden reinspección para los rechazos de fruta lastimada o marcada, pero a veces buscan reparaciones por racimos rechazados a causa del estado-grado de madurez.

Durante los buenos tiempos, la proporción total de rechazos sobre el periodo de un año, no fue excesiva. En Costa Rica, en 1924 "los rechazos de vías" (los que se dejaron cerca de la vía con la consiguiente pérdida para los agricultores particulares o el descrédito de las haciendas de la compañía) subieron a sólo el 2.19% de los racimos exportados; mientras que "los rechazos de muelle" (los abandonados en el muelle después de haber sido comprados o sacados por la compañía) subieron a 3.15% de los embarques o cargamentos. Como resultado de la severidad de inspección a lo largo de la vía, los rechazos de muelle se redujeron a 2.07% y los rechazos de línea o vía subieron a 8.44% en 1927. (Algunos de los rechazos de muelle, no obstante, fueron finalmente embarcados.) En 1929, cuando la United Fruit Company tenía una concesión ante el Congreso de Costa Rica, los rechazos de vía bajaron a 6.95% y los rechazos de muelle subieron a 2.31%.

Una cifra de 7 u 8% de rechazos de vía durante el periodo de un año próspero, es un promedio para las estaciones de grande y pequeña demanda. El disgusto de los plantadores y colonos no es por el total de rechazos sobre

el periodo de varios años durante los tiempos prósperos, sino por el creciente rigor al rechazarles cuando la compañía desea evitar llevarse la fruta. Un contraste con esa situación existe cuando el mercado es fuerte, cuando la cosecha de una división es destruida por inundación u otra causa, o cuando la capacidad de un barco puede tener más carga. En esos casos, a los inspectores instruidos de asegurar cantidad, se les dice que hagan la vista gorda sobre defectos obvios, y en algunos casos, los vagones de banano han recogido fruta ya rechazada a lo largo de la vía. Antes de que la Cuyamel Fruit Company estableciera una fuerte competencia al cosechar fruta de primera calidad en sus plantaciones de Honduras todo el año redondo, la United prefirió la cantidad a la calidad cuando el mercado era fuerte. En 1926 los consumidores de Nueva Inglaterra compraron bananos perfectamente empacados en cajas de cartón y entregados a la puerta de la casa por la tienda de ultramarinos de la vecindad. Es interesante saber que muchos de estos bananos de superior calidad fueron cortados de racimos rechazados, empacados y enviados al norte, a la Tropic Foods Inc.

No es sorprendente que los hacendados que conocen cuán indulgente puede ser la compañía cuando necesita de toda la fruta disponible, objeten incansablemente cuando los rechazos suben y suben en los malos tiempos. En ciertos periodos han sido registrados rechazos del 30% del "corte" completo de una carga de 50,000 racimos. De hecho, ha habido periodos de varias semanas en que el 20% de todo el banano ofrecido en Costa Rica para la exportación fue rechazado. Desde la Depresión, la prensa

de Costa Rica y de México ha contenido numerosos artículos aseverando que los rechazos han subido a un 50% y más.

Durante una conversación, en agosto de 1930, tres miembros de la Cooperativa Bananera Costarricense, cuya destrucción por la United fue tratada en el segundo capítulo, comentaban como sigue:

Sr. González Martínez: "Hace cuatro o cinco años la compañía ordenó tan fuertes rechazos, que el barco estaba materialmente vacío y tuvieron que volver a tomar lo que ya habían rechazado".

D. Víctor Guardia Quirós: "Sí, fue por 1924 o 1925. Yo experimenté esto personalmente. El inspector de la compañía rechazó 1,500 de los 2,500 racimos ofrecidos de mi hacienda *Golden Grove* (Cosecha de Oro). Como el aluvión había destruido mucha fruta por toda la región, la compañía comprendió que no iba a alcanzar, de modo que al día siguiente de aquel rechazo en masa, ordenó cortar toda la fruta. La mía fue llevada a la plataforma del ferrocarril y dejada junto a la fruta que había sido rechazada el día anterior. ¡Y el inspector aceptó la misma fruta que él había rechazado el día antes, y rechazó la recién cortada, asegurando que aquélla (la vieja) era más fresca que ésta!".

Don Carlos Collado: "Cuando tenemos muchos rechazos, los tenemos el mismo día y en los meses del año en que no quieren la fruta. ¿Es posible que todos los agricultores tengan fruta mala en el mismo día a la vez? Hace algún tiempo, cuando yo obtuve muchos

rechazos, me quejé y el inspector, *¡tomó un racimo más!*.

La nota que salió sobre el tema en esta ocasión decía como sigue:

1196 UNITED FRUIT COMPANY <i>División de Costa Rica</i>	Enero 24, 1930.	No. 37139
--	--------------------	-----------

Recibido de: *Carlos Collado*

Finca..... Miluca.....

(Rechazados a causa de: Racimos Bananos 9 manos 8

Delgados..... „ „ 8 „ 14

Completos (o llenos) „ „ 7 „ 14

Rotos „ „ 6 „ 7

Golpeados..... 44

Cortados 102 TOTAL

Marchitos

Viejos

Cortos de dedos Barco Toloa

Manos separadas

Enfermos X

Total: Inspector de banano

La actitud de los cosecheros en este asunto está representada en la interpretación de La Opinión de la Mayoría sobre el Proyecto Bananero, escrito por los diputados Fournier, Urbina, Padilla y Mayorga Rivas de Costa Rica, en julio de 1929, que declara lo que sigue:

Numerosas y bien fundadas son las quejas contra la

arbitraria clasificación de los racimos que cada productor cosecha y entrega cumpliendo con descorazonadores contratos que él tiene que firmar con los compradores; él está obligado a aceptar el dictamen del inspector de la compañía, sin recurso, sin la posibilidad de encontrar ninguna forma de usar la fruta rechazada; y los que la reciben compiten entre sí en sus rechazamientos debido a la amenaza de perder sus empleos, o por lo menos, de ser rebajados en rango (en las filas) por recibir fruta que sus superiores pueden después considerar mala. Se ha comprobado que el número de racimos rechazados va en aumento con la época en los Estados Unidos, cuando su propia fruta disputaba el mercado bananero, y esto es *per se* evidencia de la injusticia envuelta en la selección del banano.

Tendencia a producir y comprar fruta

La proporción entre el banano cosechado por las compañías fruteras en sus propias tierras, y el banano comprado a los agricultores particulares, varía según el tiempo y el lugar. En 1911 la United Fruit Company produjo en sus propias tierras 35% del banano que ella misma exportaba, comprando el resto de los agricultores privados. Por lo tanto, compró más tierras esperando eventualmente plantar por sí misma el 50%. Esta práctica, sin embargo, fue abandonada pronto; por algún tiempo la United Fruit Company ha producido cerca de la mitad del banano que exporta y ha comprado la otra mitad. La causa de este cambio de política no es difícil de descubrir.

Mucha tierra bananera en todos los países productores del fruto es vieja y está entera o parcialmente exhausta; la compañía se alegra de echar la cada vez más pesada carga de producir banano en tales tierras, sobre los hombros de los agricultores particulares. Este importante hecho se expone en el siguiente extracto de un manuscrito inédito, titulado *La industria bananera bajo nuestro presente sistema económico*.

El primer plantío en gran escala después de la formación de la United Fruit Company fue en sociedad, más que en tierras privadas. Esta plantación ha monopolizado generalmente el terreno bananero de primera clase en el nuevamente desarrollado territorio, con un área total comparativamente pequeña comprendiendo haciendas particulares en aquella primera fase del desarrollo de la compañía. La primera plantación en tales terrenos produce alta calidad de fruta que va muy cerca del 100% tamaño grande, los racimos precio tope.

Una década más tarde, fruta de alta calidad producida en el mismo territorio viene mayormente de partes aisladas; la mayor parte de la región tiene las tierras exhaustas y sufre enfermedades de la planta o pestes de animales o insectos que han sido atraídos a la zona por los bananeros y han procreado rápidamente. Cuando un terreno empieza a producir mayores cantidades de fruta de mala calidad y las exportaciones totales empiezan a declinar, la compañía está encantada de comprar, más bien que de producir, la mayoría de la fruta exportada de aquel campo, pero tiene muchísimo

cuidado en no demostrar su alegría.

Obsérvese que la nueva División de Chiriquí en el oeste de Panamá y las dos divisiones hondureñas, divisiones que muestran el más alto porcentaje de nueve o más manos (columna "1") producidas en las plantaciones de la misma compañía de 81 a 94% (diferencia entre 100 y las cifras de la columna "5") de la fruta que ellos exportaron en 1929. En las grandes áreas de tierra de primera clase las compañías no solamente recogen más altos beneficios como exportadores-productores que como compradores de banano, sino que están en mejor posición para controlar el trabajo y las condiciones agrícolas. Su determinación para asegurarse tan vastas posesiones en Honduras fue señalada en la sección "Tierras Alternadas". Si una compañía está imposibilitada para comprar pequeñas haciendas dentro de un área codiciada, ella puede comprar fruta de los propietarios hasta que éstos deseen venderle la hacienda. Aunque antes de la Guerra Mundial más de la mitad del banano exportado de Honduras fue cultivado por agricultores particulares, las divisiones de Tela y Trujillo compraron sólo el 9% y el 19% de su fruta en 1929. Una seria consecuencia de esta tendencia ha sido la reducción de muchos ciudadanos hondureños del *status* de hacendados independientes a aquél de trabajadores en una hacienda de asociados.

Tabla 19. Distribución según la medida y procedencia de todo el banano exportado de los trópicos por la United Fruit Company en 1929

Nombre de la División de Compañía	Porcentaje				Ratio por racimo contado*			
	Porcentaje de racimos de exportaciones cada tamaro		totales de la Compañía					
	en exportaciones totales	comprado de los plantadores	Fruta desarrollada exportada	Fruta comprada exportada				
	3m	3m	7m	5m				
Chiriquí	81	13	6	—	6	.94	.89	.94
Trujillo, Honduras	75	10	12	3	9	.88	.84	.88
Tela, Honduras	65	18	14	3	19	.88	.78	.86
** Guatemala Oeste	63	22	15	—	83	.83	.88	.87
** Colombia	59	27	14	—	57	.86	.87	.86
Panamá Este	57	20	17	6	71	.92	.79	.83
Guatemala Este	52	22	21	5	34	.78	.83	.80
Costa Rica	44	22	24	10	75	.79	.74	.75
** Cristóbal	41	25	27	7	90	.82	.74	.75
Jamaica	24	28	36	12	83	.75	.64	.66
** México	18	24	30	28	74	.66	.55	.58
Todas las Divisiones	50	23	21	6	51	.85	.74	.79
	(1)	(3)			(5)	(6)	(7)	(8)

*La *ratio* de racimos contados totales para la suma de los racimos individuales en cada categoría, 6 manos constituyen $1/4$ de racimo contado; 7 manos, $1/2$ racimo contado; 8 manos, $1/4$ de racimo contado; racimos de nueve o más manos, un racimo contado.

** Las condiciones especiales que afectan el porcentaje de "producida" y "comprada" en Colombia y México serán hechas notar en el siguiente capítulo. Las exportaciones de banano del oeste de Guatemala carecen de importancia con las haciendas de la compañía tan lejanas; vienen siendo sólo un poco más que experimentales. Aunque la United Fruit Company nunca ha tenido grandes plantaciones en las cercanías de Cristóbal, compró una pequeña cantidad de fruta allí en competencia con la Standard Fruit and Steamship Corporation hasta que ésta hizo un trato entregando a esta supuesta rival sus propios negocios de Cristóbal y México.

La tabla demuestra que en contraste con la tendencia hacia la producción de la propia empresa en Chiriquí y Honduras, la compañía compró tres cuartos o más (columna "5") de la fruta que es exportada de las cuatro divisiones, teniendo el más alto porcentaje de pequeños racimos (columnas "2", "3" y "4"). Estas estadísticas son especialmente significativas para Jamaica y Costa Rica. En la primera, donde no sólo son pequeños los racimos, sino que mucha fruta ha crecido siempre en pequeños y desparramados lotes de tierra, la compañía ha favorecido la costumbre de comprar el grueso de su fruta. En Costa Rica, donde las viejas tierras bananeras se deterioran

rápidamente y donde potentes tierras nuevas no han sido todavía cruzadas por el ferrocarril, la baja en el tamaño de los racimos, apuntada en la columna 4, ha sido paralela a la baja continua en el porcentaje de exportación de banano originario de haciendas de la compañía. En 1926, cuando los racimos de nueve o más manos subían al 58% del total de racimos exportados, la United Fruit Company produjo el 28.2% de la fruta y compró el 71.8%. En 1929, cuando los "nueves" constituyan solamente el 44% de las exportaciones totales (columna "1"), la compañía cultivó el 25% y compró el 75% (columna "5"). La producción de los agricultores particulares, no obstante, ha declinado en Costa Rica grandemente a últimas fechas, debido a las desastrosas condiciones que serán explicadas en la siguiente sección.

La superioridad en tamaño de los racimos cosechados por la compañía sobre la fruta comprada queda demostrada en el siguiente cuadro de "racimos contados" para las antiguas divisiones y para el promedio de todas ellas juntas.

Tabla 20. Racimos contados

	Fruta cosechada por la compañía	Fruta comprada
Panamá Este	.92	.79
Costa Rica	.79	.74
Jamaica	.75	.64
Todas las Divisiones	.85	.74

La ruina de los cosecheros en Costa Rica

Aunque “la compañía está encantada de comprar más bien que de producir” la mayor parte de la fruta donde las tierras están deterioradas, “tiene mucho, mucho cuidado de no demostrar su alegría” para poder aprovecharse del creciente descontento, como ha sido indicado por el colaborador en el artículo previamente mencionado:

Con toda la industria prácticamente en el territorio en decadencia, dependiendo del banano, los ciudadanos sienten el acicate y empiezan a quejarse, sólo que tardíamente en su totalidad de que la compañía está monopolizando la tierra, y que la compañía debía comprar de las haciendas privadas o particulares tanto o más que lo que ella produce en sus propios terrenos. Esta agitación pública bajo estas condiciones específicas, y precisamente en *este* momento, ha ensamblado perfectamente con los mejores intereses de la compañía.

Generalmente, a cambio de más concesiones gubernamentales o de una renovación de las viejas, ella coloca nuevos contrafuertes y ramales, preparando o labrando aquellas áreas más distantes que no habían sido previamente cultivadas a causa de la inferior calidad de su suelo, o de alguna otra objeción similar. Amigos de la compañía, dentro y fuera del Congreso nacional, cantan las alabanzas de la misma con acompañamiento de marimbas periodísticas: “La compañía al fin, va a hacer algo para los agricultores particulares”.

Esto es exactamente lo que pasó en Costa Rica, pero la alegría fue de corta duración. Allí, como en cualquier otra parte, los que trataban de cosechar banano en tierras de segunda y tercera clase, encontraron la medida y el tamaño de sus racimos bajando, y el porcentaje de rechazos, subiendo. Y muchos estaban incapacitados para disponer en absoluto de la fruta. Apenas había la compañía apretado su garra sobre el país por su nueva concesión de 1930, ya procedió a desvanecer cuantas pequeñas ventajas poseían todavía los cultivadores.

Todavía más desastroso para éstos que la reducción del precio de compra del banano, de 60 centavos por racimo contado a 24 centavos en los nuevos contratos, y donde no había contratos, a 16 centavos "que no cubrirán siquiera los más modestos gastos de una plantación", fue la decisión de la compañía de no renovar ningún contrato que cubriera tierras viejas, a pesar del hecho que muchas de las tierras eran viejas cuando los contratos fueron otorgados cinco años antes y desde entonces habían producido racimos que, aunque decreciendo en tamaño, contenían fruta de buen sabor y completamente vendible. La diferencia en la actitud de la compañía queda explicada por el hecho de que en el pasado había temido la entrada de un competidor en el campo, mientras que al presente se sentía embarazada por la disminución de pedidos debido a la Depresión. (Uno se pregunta si las cartas que los cultivadores o agricultores fueron invitados a firmar autorizando a la compañía a quedarse con fruta a su antojo por 0.80 colón —16 centavos— por racimo contado, perfectamente inútil a los agricultores, podría ser usada

por la compañía en una futura emergencia para "bloquear" la entrada a un nuevo competidor).

Donde los contratos no han expirado, la compañía procedió en varios casos a comprar las tierras de los agricultores para evitarse el ser obligada a tomar su fruto. Esto fue hecho por ejemplo en el valle de Talamanca, donde los cosecheros aislados, cuando la United levantó las vías de su ferrocarril, no tuvieron más remedio que vender sus tierras a la compañía a \$4 por acre, si estaban en plena producción, y por menos si estaban parcialmente exhaustas.

Comentando sobre la situación en febrero de 1931, Manuel Montejo, que había dirigido la campaña de la United para la concesión de 1930, dijo: "Ahora la United Fruit Company cumple con su contrato y nada más". El "cumplimiento" de la United exhibe las contorsiones de una organización que trata, por medio de la observancia de tecnicismos, de destruir el espíritu y el propósito de sus consignas. De hecho, ni siquiera cumplió la letra de sus, convenios, según la Comisión Especial Congresista que informó en noviembre 7 de 1932. Las violaciones de la concesión, según esta Comisión, incluyeron lo siguiente: el "cumplimiento" del artículo 7º por la compañía, concerniente a la plantación de las primeras ocho hectáreas de su propia tierra dentro de los dieciocho meses después de otorgar la concesión, que fue puramente "ficticio", puesto que ya había seleccionado terreno pobre que no podía durar mucho y no estaba preparado para el cultivo del banano. (Uno de los lotes escogidos, una especie de bosque detrás de la hacienda Guacimo, fue

denunciado como inservible por los propios inspectores de la compañía, varias veces tiempo atrás.) En conexión con el artículo 2º, según el cual la compañía accede a dar contratos a agricultores privados cubriendo 3,000 hectáreas de nuevos cultivos, la Comisión demostró que la compañía había rehusado conceder tales contratos a cultivadores de *bona fide* deseosos de plantar, pero que sí los había concedido a algunos de sus amigos, que no tenían ni la intención ni las facilidades para plantar tales tierras. De hecho estos no eran limitados a las potentes tierras bananeras, sino que cubrían haciendas enteras. Uno de ellos cubría cincuenta acres ya plantados de café; otro terreno era tan montuoso "que no pudieron sembrarlo ni con avión". La justicia de esta acusación quedó demostrada por el hecho de que, después de dos años, sólo 238.5 hectáreas, de un total de 3,099, por las cuales los contratos se habían extendido, habían sido cultivadas.

La Comisión demostró de sobra que el arreglo para obtener lo que la compañía había buscado infatigablemente con el anterior ministro de Obras Públicas, meramente excusaba a la compañía de su obligación de plantar las primeras 1,500 hectáreas de sus propias tierras, y no cancelaban, como la compañía afirmaba, sus obligaciones para dar contratos a los agricultores bajo el artículo 2º. Otros cargos eran: que los trabajadores en el recién plantado terreno boscoso de Guacimo vivían en condiciones antihigiénicas, en mal construidas casas de techos de hierba; que los rechazos arbitrarios habían sido enormes e injustificados; que la compañía no había creado las agencias para "arbitrar" estos rechazos prevenidos

por la concesión. La principal contienda de la Comisión era respecto a que la concesión había sido otorgada para “estimular la producción” —palabras textuales del jefe ejecutivo y otros que la habían respaldado—. No obstante, después de obtener la concesión, la compañía persistentemente ha “estrangulado” la producción. Ciertamente, la nación nunca habría otorgado grandes privilegios por un periodo de 20 años si se hubiera percatado de que varios miles de cultivadores a los cuales especialmente esperaba beneficiar, ni recibirán nuevos contratos, ni podrían renovar los viejos con la consiguiente pérdida completa de sus inversiones en bananos.

Sobre la base de estos descubrimientos, la Comisión Especial hizo dos recomendaciones: (1) que el presidente de la república fuera exhortado a asegurar por medio de los tribunales el estricto cumplimiento con la concesión en el futuro e indemnización a los plantadores del estado y particulares por las pérdidas sufridas, resultantes de su acción por su disconformidad en el pasado; y (2) que en caso de continua dilación o falta de parte de la compañía, la concesión fuera rescindida. Este reporte con sus recomendaciones fue aceptado, y el Congreso declaró por unanimidad que la compañía no había cumplido sus concesiones e instó al Ejecutivo a tomar acción apropiada.

A pesar de estas recomendaciones, el ministro de Obras Públicas negoció con la compañía una concesión revisada que hubiera otorgado a esta última la liberación deseada con respecto a sus obligaciones, según el artículo 2º; y hubiera permitido a la compañía subsistir para plantar 1,740 hectáreas más de sus propias tierras cubriendo los

contratos un área de plantaciones particulares en la región de Limón, donde la mayor parte de las grandes zonas de tierras de primera clase habían sido explotadas ya. La concesión propuesta iba más lejos, estipulando que en caso de falta de suficientes solicitudes para tales contratos, la compañía no incurría en ninguna responsabilidad.

Contra tal capitulación ante la compañía, la Comisión Especial y otras, levantaron vigorosas protestas con el resultado de que el Congreso rechazara unánimemente esta concesión sustituta. Subsecuentemente la situación se fue alargando, y el presidente dejó de procurar un abogado para perseguir a la compañía, aunque el abogado Víctor Guardia Quirós, crítico acérrimo de la compañía, se había ofrecido voluntariamente a hacerse cargo del caso sin remuneración, a menos de que la compañía fuera condenada a pagar las costas del pleito. Algun tiempo después, el abogado Amadeo Johanning fue designado acusador por parte del Gobierno en el pleito, mientras los regateos entre el Gobierno y la compañía continuaban. Pero el pleito nunca fue llevado a los tribunales.

El 18 de julio de 1934, como una alternativa al litigio, el abogado León Cortés, el antes mencionado ministro de Obras Públicas, y G. P. Chittenden, sucesor de M. M. Marsh y gerente de la subsidiaria de la United costarricense, concluyó un convenio según el cual la compañía se comprometió a otorgar a los plantadores particulares que ella seleccionase, contratos bananeros por cinco años, cubriendo 6,000 hectáreas de nuevos o de viejos cultivos no amparados todavía por contrato, de los cuales 3000

hectáreas deberían estar en la región servida por el Ferrocarril del Pacífico. Los precios de compra convenidos en el contrato Cortés-Chittenden eran como sigue:

Tabla 21. Precios mínimos por racimo contado en moneda de los Estados Unidos

	Fruta madura para los mercados de los Estados Unidos	Fruta delgada para los mercados europeos
Zona del Atlántico, nuevos contratos	\$.50	\$.45
Zona del Atlántico, ciertos contratos viejos renovados	.40	.35
Zona del Pacífico, nuevos contratos	.30	.25

Los precios para la zona del Pacífico, fijados en la mitad de los pagados en Costa Rica antes de la crisis económica mundial, fueron hechos condicionalmente para que el Pacific Railway no subiera su cuota de carga más de 5 centavos por racimo de bananos, a menos que los cosecheros particulares conviniesen en sostener el alza. Este convenio justifica los bajos precios ofrecidos por fruta destinada a Europa sobre la base de su peso más liviano, pero no ofrece explicación de los precios más bajos para las frutas del Pacífico, comparadas con las cosechadas en el Atlántico. Esta diferencia de 40% y más parece ser debida a los salarios que son más bajos en la

zona del Pacífico. El convenio perpetúa esta distinción con la ventaja para la compañía exportadora, mientras el gobierno proviniendo el mismo precio de compra en las dos zonas, pudo haber usado su influencia para subir los salarios de los trabajadores de la costa oeste.

Según este convenio la compañía promete un préstamo de \$200,000 al 6% de interés a aquellos cosecheros cuya seguridad estima conveniente para dar al estado 10,000 hectáreas de tierras abandonadas, y para renovar los contratos viejos de compra de banano que expiran entre la fecha de ratificación del convenio y diciembre 31 de 1937, sobre la base de 40 centavos por racimo contado de bananos maduros y 35 centavos por racimo contado por fruta de grado inglés. El gobierno asume toda la responsabilidad del transporte seguro y rápido de la fruta de la United sobre el Ferrocarril del Pacífico, prometiendo pagar los daños por cualquier pérdida que pueda ocurrir, no habiendo estipulado excepciones por pérdidas occasionadas por fuerza mayor. La compañía conviene en que, si es imposible conseguir contratantes para todas las 3,000 hectáreas en la zona del Atlántico antes del 30 de junio de 1937, y para todas las 3,000 hectáreas en la zona del Pacífico antes del 30 de junio de 1938, en los siguientes cuatro años ella plantará por sí misma el balance incompleto o por medio de firmas afiliadas, por cuya plantación pueda obtener sobre los \$200,000 de préstamo, de \$33.33 por hectárea. Esta considerable ventaja en contraste con los periodos de unaño y medio y de dos años y medio en los cuales los cosecheros particulares deben completar nuevos cultivos en las zonas del

Atlántico y del Pacífico respectivamente, permite a la compañía demorar la plantación por largo tiempo si el mercado bananero del mundo no mejora de condición.

El 7 de diciembre de 1934 el Congreso Nacional ratificó el convenio Cortés-Chittenden prácticamente en la misma forma que cuando fue primeramente negociado en julio. Con esto puso un hasta aquí a todas las controversias sobre la concesión de 1930 que se mantiene en vigor y permitió a la compañía no sólo apretar su garra sobre la región del Atlántico, sino también extender sus tentáculos sobre las tierras del Pacífico.

Los predicamentos de ciertos cosecheros de Costa Rica han aumentado durante los últimos años. Un número de ellos, unidos en la Sixaola Banana Company, durante veinticinco años entregaron banano a la United Fruit Company, banano cosechado en sus haciendas cercanas a la frontera panameña. De acuerdo con un contrato entre las dos compañías, la United tendió líneas ferrocarrileras sobre la propiedad de la compañía local. Sobre aquellas líneas transportó no sólo el banano que compraba a la compañía Sixaola, sino también otros productos de esta compañía por los cuales cobraba tarifas de carga, aumentándolos últimamente a su discreción. Más tarde, otras personas hicieron uso de la línea y se trasladó considerable cantidad de mercancía con el resultado de que se desarrolló un pequeño comercio con Limón conectado con un servicio de lanchones de ida y vuelta a aquel puerto.

Con las tierras bananeras exhaustas y la terminación del último contrato entre las dos compañías, la United

propuso hacerse cargo de uno de aquellos ramales, la Línea Diez, de la cual dependía el tráfico con Limón a menos de que la compañía Sixaola pagase \$5,000 por milla de rieles, y a pesar del hecho de que la última compañía había ayudado a la United en su propaganda para la concesión de 1930 y de que fue uno de los aplicantes para los nuevos contratos según el artículo 2º. Como el quitar la Línea Diez hubiera privado a la Sixaola de todo medio de transporte para sus extensas haciendas de cacao, su gerente suplicó al ministro de Obras Públicas, León Cortés, que prohibiese a la United quitar los rieles de una línea de la cual dependía la subsistencia de las personas conectadas con la compañía. El ministro, no obstante, declaró que él no tenía jurisdicción en el asunto, con el pretexto de que la línea, originalmente tendida de acuerdo con un contrato privado entre las dos compañías, no era del servicio público, y añadió que la reparación sería pedida en los tribunales. La queja de la Sixaola Banana Company sostenía que la línea había llegado a ser un vehículo público por transportar pasaje y mercaderías, no cubierto por los contratos entre las dos compañías.

Durante aquellos tiempos de prueba para los cultivadores de Costa Rica se tomaron algunas providencias con el propósito de ayudarlos. El 28 de abril de 1929, un número de agricultores en la costa del Pacífico organizaron una Asociación de Productores de Banano para recoger estadísticas, y si las condiciones eran favorables, para hacer conexiones con compañías fruteras en los Estados Unidos para la venta de sus productos. En la primavera de 1932, Óscar Gutiérrez reunió a varios

hacendados en un intento para formar una asociación para abrir nuevos mercados. Carlos Collado, antiguo secretario de la Cooperativa Bananera Costarricense, escribe que la primera de estas empresas no fue una cooperativa y que los esfuerzos de Gutiérrez tendieron a ayudar a la United Fruit Company.

De mucho mejores auspicios para la industria bananera costarricense han sido las recientes actividades de la Compañía Bananera del Norte (Northern Banana Company), una empresa costarricense, al abrir el Sarapiquí y regiones cercanas a la frontera nicaragüense. Las mejores tierras potenciales bananeras de Costa Rica hoy en día están en esta región, pero permanecen inactivas por falta de comunicación ferrocarrilera. La Northern hizo contratos particulares de compra de bananos con los plantadores en esta región, enviando las frutas en lanchas a Bluefields, Nicaragua, donde la Green Star Line, una compañía inglesa, estableció recientemente un servicio regular de barcos.

El 7 de enero de 1934, Fernando H. Rothe el gerente de esta compañía, declaró en una entrevista a *La Tribuna* que la United Fruit Company había comprado banano de cosecheros bajo contrato con la Northern Banana Company por 40 centavos oro por racimo contado. Dos días más tarde, en las columnas del mismo periódico, M. M. Marsh, el gerente de la United's Costa Rica Banana Company, declaró que ninguna fruta había sido comprada bajo contrato con la Northern, y atestiguó que en la compra de fruta cerca de Colorado Bar, la Costa Rica Banana Company había actuado meramente por cuenta de la

Cukra Development Company de Nicaragua, la cual necesitaba banano para exportación de Bluefields, Nicaragua. De hecho, el banano fue comprado por Francisco Sandino, representante de la compañía nicaragüense. Además, la Costa Rica Banana Company ofreció dar la garantía de 5,000 colones pedidos por el Tribunal de manera que la Cukra Company pudiera hacer uso de esta fruta fácil de echarse a perder mientras estaba pendiente la decisión del caso.

Rothe inmediatamente repudió la acusación de falsedad, dando la cantidad de racimos comprados a un considerable número de contratantes de la Northern Banana Company como identificados por radiogramas de Reinaldo Jurado, subinspector de la Tesorería en Colorado Bar' que había llevado a cabo las órdenes de la Corte Criminal de Heredia para detener la exportación de esta fruta. Declaró además que Sandino mismo admitió haber comprado esta fruta de los contratantes de la Northern Banana Company.

[...] al ser informado de que la responsabilidad en este crimen le alcanzaría a él como representante de la United Fruit Company, asustado voló hacia Bluefields, en vez de quedarse en su lugar defendiendo los intereses que representaba.

Para demostrar al país la política obstrucciónista de la United, Rothe propuso firmar un contrato de diez años por un mínimo semanal —de 3,000 racimos de la Northern a la United por 40 centavos por racimo contado.

Este asunto lo lleva a uno a las más vitales conclusiones en este estudio, ya discutido en los primeros capítulos y repetido en la sección mexicana a seguir. La United Fruit Company, habiendo reducido tremadamente su compra de fruta en Costa Rica, se supone que por una superabundancia del producto, rápidamente busca atraerse a los cosecheros para librarse de algún competidor, pagándoles 40 centavos, en contraste de los 24 y 16 centavos que había ofrecido poco antes a los cosecheros largo tiempo establecidos. (Aquellos que han recibido estos precios bajos deben tomar nota de la declaración de Marsh, que 40 centavos por racimo contado "es un precio razonable no más arriba de su verdadero valor".) Un monopolio que obtiene más altos precios por sus frutas cuando la existencia es limitada, busca desarrollar la agricultura de un país sólo hasta cierto punto; sus intereses le llevan a oponerse o quizá hasta a destruir una mayor expansión.

CAPÍTULO XI

Cooperación contra monopolio

Conflictos bananeros nicaragüenses

La anterior exposición de las relaciones entre la Costa Rica Banana Company y la Cukra Developement Company de Nicaragua, es típica de los intereses de la United en la república norteña, en que ellos han estado servidos por pequeñas compañías, especialmente por la familiar Bluefields Steamship Company. Con la adquisición de la Cuyamel en 1929, ha crecido el interés de la United en las condiciones de Nicaragua.

En la última parte del mes de enero de 1931, estalló la violencia en la costa nicaragüense del Caribe. Según Juan Ramón Avilés, editor de *La Noticia* de Managua, fueron asaltados dos comisarios de la United Fruit Company, se prendió fuego en varios centros comerciales y se agredió a un bodeguero chino. Al mismo tiempo había mucha hambre en la costa, especialmente en las regiones bananeras. También se informó que algunos cosecheros acusados de comunismo fueron encarcelados por rehusar vender su fruta a 30 centavos el racimo, pero fueron puestos en libertad después.

La causa de mucha de esta conmoción y sufrimiento parece haber sido el hecho de que la Mexican Trader Steamship Company, aprovechándose de la pobreza de la región, intentó comprar bananos por 30 centavos racimo, cuando la Liga Mayor de Cosecheros de Banano estaba tratando de mantener un precio de 35. Como resultado, la

liga está acusada de haber hundido lanchones de los pequeños plantadores que rehusaron adherirse a la lucha por mejores precios.

En una comunicación a *La Noticia*, el senador Cajina Mora declaró que por muchos años los cosecheros de banano habían estado unidos en una asociación legal con el propósito de asegurar precios razonables para su fruto. En más de una ocasión la asociación de cosecheros había aconsejado a miembros no asociados en cooperativa, que no vendieran su fruta más abajo de los precios de la asociación, y en algunos casos hasta habían destruido fruta perteneciente a aquéllos. En 1924, según el senador, durante una huelga en contra de la venta de fruta a la Cuyamel a los precios de ésta, los actos de la asociación fueron calumniados ante las autoridades de Bluefields "y los huelguistas fueron dominados a tiros y bayonetazos, resultando varias víctimas".

Luchas de los cosecheros colombianos

En la industria bananera colombiana muchos cosecheros particulares con extensas propiedades han trabajado activamente por años. En la primera parte de 1932 poseían el 45% de las —aproximadamente— 55,000 hectáreas dedicadas al cultivo del banano, habiendo sido estimada la valuación total de sus propiedades en \$30'000,000. Debido a la común depreciación de valores en la industria bananera, estas posesiones valen hoy día menos de la mitad de aquella suma.

Muchos de los cosecheros colombianos desarrollados

por el dogal impuesto sobre ellos por la United Fruit Company, han tratado de romper el control monopolizante de ésta. Cuando se hace una tentativa para ello, aparecen tres intereses: el de la United en monopolizar el campo y de pagar dividendos a sus accionistas; el de una compañía rival en tomar la posición firme y así asegurar ganancias para sus accionistas, y el de los cosecheros o plantadores en hacer cuantos arreglos les faciliten quedarse con tanto como sea posible, de la riqueza que ellos producen largamente. En tres ocasiones sucesivas J. B. Camors, después la Atlantic Fruit Company, y después Alejandro Ángel y Compañía, Inc., cada uno en conexión con los cosecheros colombianos, trataron de zafar parte de la industria del control de la United. En cada caso, los grupos aliados arremetían en vano contra las fortificaciones de la United, defendida como estaba por contratos de hierro con muchos de los cosecheros particulares.

Los plantadores colombianos han tratado de cambiar sus contratos, que restringen su libertad de muchas maneras. Una vez enviaron una comisión a Boston para este propósito, pero la compañía no quiso acceder a sus súplicas. Como resultado de este fracaso, el Comité Congresista, investigando la industria, recomendó que una comisión del gobierno debía intervenir amigablemente para tratar de persuadir a la compañía de introducir alguna modificación en sus contratos.

Recientemente, un grupo de agricultores encabezados por Juan B. Calderón, estableció la Cooperativa Bananera Colombiana y entró en relaciones negociales con la

Robert Brining Company Ltd., de Liverpool, en el entendimiento de que debían vender a esta compañía solamente, entregando una mínima cantidad de 250,000 racimos anual durante cuatro años sucesivos. Aunque se esperaba que la Brining Company pagaría \$1.10 por racimos de diez o más manos, \$1.00 por los de nueve manos, 75 centavos por los de ocho, y 60 por los de siete, los precios finalmente pagados fueron 80 centavos, 70 centavos, 60 y 40 centavos respectivamente. Por este tiempo la United estaba pagando 60 centavos por racimo contado. Brining arregló con la Leyland Une el transporte de la fruta a Europa. En junio y julio de 1930 fueron hechos dos embarques que dieron un total de 91,600 racimos. Cuando estaba a punto de ser llevado a cabo un tercer embarque, la United Fruit Company notificó al agente de la Leyland Une que parte de la fruta era de haciendas que tenían contrato con ella. Los representantes de la United dieron también los nombres de algunos de los agricultores, e hicieron notar que en caso de romper los contratos bananeros, la United perdería los numerosos préstamos hechos a los agricultores. El agente de la Leyland contestó que él no podía rehusar el recibir la fruta sin injusticia hacia las firmas que representaba, y sugirió que la United discutiese el asunto con Calderón, una proposición que la United rehusó. Por su parte Calderón declaró enfáticamente al agente de la compañía naviera que la fruta próxima a embarcarse pertenecía exclusivamente a la Cooperativa y reiteró esta declaración más tarde.

A través de la Comisión de Tierra Pública que funcionaba en Santa Marta, Calderón hizo la proposición a la

United de que ésta debía enviar a las estaciones receptoras uno de sus empleados que podría, en presencia de dos testigos, separar cualquier fruta que hubiera sido contratada a la United, dando el nombre del productor contratante.

La compañía rehusó aceptar estas sugerencias y propuso en su lugar que, en lo sucesivo, antes de cada embarque la Cooperativa entregase al gobierno una lista con las plantaciones de las cuales se propusiese cortar fruta, con sus áreas, límites y toda la información necesaria especificada. La Comisión replicó que no sería práctico ni justo para la Cooperativa imponerle una supervisión tan severa que el gobierno no podría ni querría ejercer.

Eventualmente, la United Fruit Company, que se había obligado a sí misma en sus contratos con los agricultores a arreglar las disputas con ellos en los tribunales de Santa Marta, haciendo de ellas un pleito entablado contra la Brining y la Leyland, ordenó a sus abogados llevar el asunto a los tribunales ingleses. Esto fue hecho, y lejos. Cruzando el mar, fuera del alcance de los cosecheros y de su Cooperativa, el caso fue decidido en favor de la United; se impusieron embargos y la Robert Brining Company Ltd., abandonó la tentativa de comprar fruta de la Cooperativa de cosecheros. La continua dominación de la United queda indicada por su control de aproximadamente el 85% de las exportaciones de banano de 1933.

La irrigación de las haciendas bananeras ha constituido un serio problema en Colombia. El Comité Congresista, investigando la industria bananera en 1930, declaró que

las aguas para los propósitos de irrigación no habían sido usadas de acuerdo con el Código Civil,

porque los canales que derivan su fuente de los ríos no devuelven el agua sobrante a la fuente dentro de los límites de la propiedad que riegan, sino que continúan a lo largo de la zona y a través de propiedades distantes.

La United Fruit Company no sólo ha construido vastas obras de irrigación para su propio uso, sino que ha proveído del mismo para muchos agricultores a un precio de \$2 por hectárea, considerablemente más bajo que el de \$3.50 que los agricultores habían pagado por el uso del sistema de irrigación gubernamental. No obstante, se produjo un roce en este asunto de la irrigación. El 27 de junio de 1928, tass, la agencia de noticias soviética, declaró que la United dictaba los precios del banano cortando el agua de irrigación de todos los cosecheros recalcitrantes. Hubo bastante agitación para el gobierno al nacionalizar los sistemas de irrigación o para controlarlos conjuntamente con la compañía y los cosecheros.

Ha sido la costumbre de la United Fruit Company en algunos de los países en los cuales opera, el hacer préstamos a los agricultores particulares. La compañía ha dedicado muchos millones de dólares a bajas y razonables tarifas de interés para ayudar a aquellos que de otro modo no hubieran estado en condiciones para usar sus tierras en el cultivo del banano. En el informe anual de la compañía para 1930, constaban \$4.690,602 para préstamos a los cosecheros entre los créditos diferidos. En

Colombia se han hecho muchos préstamos; por otra parte, no ha sido la costumbre de la compañía ayudar a los cosecheros de Costa Rica en esta forma. Aunque la concesión para el desenvolvimiento de la región de Chiriquí en la costa oeste de Panamá estipulaba que la compañía debería estar preparada para ayudar a los agricultores con préstamos de no más de mil dólares, cada uno al 6% del interés, los cosecheros en 1932 se quejaron por la dificultad en conseguir tales préstamos.

Que la política de la United en cuestión de préstamos ha sido de verdadera ayuda material para muchos agricultores, es notorio. Al mismo tiempo, ha apretado las ligaduras con que el imperio tiene amarrados a estos cosecheros. Una de las condiciones de semejantes préstamos es que el cosechero tendrá que vender su fruta a la compañía solamente. El Comité Congresista, al investigar las disputas entre la compañía y la Cooperativa de cosecheros en Colombia, se quejó de que estos préstamos acentuaban la sujeción de los cosecheros a la compañía. Por lo tanto, aplaudió la actividad del Banco de Hipotecas de Agricultura y de otros bancos de la región bananera y recomendó el futuro desenvolvimiento de sucursales de bancos extranjeros y del país para que los cosecheros no estuvieran obligados a depender de la compañía frutera para su asistencia financiera.

En octubre de 1932, la United notificó a los cosecheros que no estaría en condiciones de cancelar préstamos adicionales. En consecuencia, la Asociación Cooperativa de Productores de Banano de Magdalena, Ltd. tomó a su cargo el hacer préstamos a los productores al 6% de

interés y a reembolsar ella misma por medio de deducciones del 25% del valor de cada embarque de banano.

A pesar del número, riqueza e influencia de los cosecheros de banano, tanto individualmente como a través de sus varias asociaciones cooperativas, una reciente decisión gubernamental los ha colocado más que nunca a merced de la compañía frutera. La Ley número 30 de febrero de 1931 echó sobre la industria bananera el insignificante impuesto de exportación de dos centavos por racimo y amarró las manos de todo el gobierno nacional, departamental y municipal, de tal manera que por los siguientes veinte años éste no pudo obtener ingresos por medio de ningún nuevo impuesto sobre la industria bananera. Además dejó una escapatoria por la cual hasta este pequeño impuesto de exportación pudiera retornar a los cofres de la compañía, al permitir su uso para estaciones de experimentos agrícolas por medio de contrato con "una organización científica que a causa de su experiencia en investigaciones científicas de agricultura tropical ofrece la más grande garantía de competencia en estos asuntos".

En todo el trópico, los funcionarios administrativos han sido más dóciles que los legisladores para negociar concesiones necesarias a la compañía. Las legislaturas, que frecuentemente vocean la oposición, han rescindido algunos de los más exagerados conferimientos de fuerza y privilegio. Es por lo tanto significativo que esta nueva ley colombiana permita al Ejecutivo, con la aprobación de su gabinete, otorgar concesiones bananeras sin pedirles obtener la ratificación del Congreso. Esta ley también

permite al presidente adjudicar para el cultivo del banano tierras nacionales que no están en uso, excediendo en extensión los límites fijados por el Código Civil, permitiendo así a la compañía incrementar su dominio con grandes áreas contiguas de tierras bananeras potenciales.

Actuando bajo la autoridad extraordinaria a él concedida para instituir medidas financieras para combatir la crisis económica nacional, el presidente Olaya Herrera elevó el 17 de diciembre de 1931 el impuesto de exportación a 3 centavos por racimo de bananos. Este pequeño aumento y un préstamo inmediato de \$500,000 de la compañía al gobierno parece haber sido el anzuelo ofrecido para amarrar más firmemente en el futuro la industria bananera. Este control fue consumado por una concesión del 4 de febrero de 1932, que, además de asegurar a la compañía que ella obtendría los varios beneficios ofrecidos por la Ley número 30 del año anterior, proclama:

Si por una ley posterior o decreto, dicho impuesto de exportación es disminuido, la compañía recibirá el beneficio del mismo. Si a cualquier hora es autorizado o reconocido en favor de otra persona o entidad en un contrato, ley, o concesión, las ventajas de derechos relativos a la industria bananera que son superiores a éstas aquí estipuladas en favor de la compañía, ésta obtendrá el beneficio de los mismos derechos superiores.

En vista del hecho de que la United parece estar dividiendo el negocio bananero con su única y fuerte

competidora, la Standard Fruit and Steamship Corporation, al asignarles a esta última las zonas mexicana y de Cristóbal, es curioso que esta concesión colombiana autorice a la compañía a ceder sus derechos a cualquier particular u organización a la cual en el futuro ella pueda tornar sus tierras bananeras o contratos de compra.

El artículo 4º parece ser un lobo vestido de oveja. Dispone en parte:

La obligación aquí contraída por la Compañía para pagar sola el impuesto (de exportación) y no hacerlo recaer sobre los productores contratados, será suspendida si trata de hacerse el cobro del así llamado impuesto de planta o de otro impuesto nacional, departamental o municipal.

De esta manera interesa a los productores contratados el usar su influencia para mantener la exacción de impuestos de la compañía. Especialmente ominoso para la futura libertad de la industria bananera es el hecho de que, aunque este artículo protege a "los productores contratados" de ser obligados a pagar el impuesto de exportación, tanto éste como la Ley número 30 discriminan contra los productores que no tienen contratos, no privando asimismo a la compañía de deducir la cantidad de impuesto de exportación de los pagos por banano comprado a ellos. Hay igualdad potencial en la compañía para usarla en obligar a los cosecheros a firmar contratos. Con un número creciente de plantaciones encadenadas por contratos de compra, será también creciente la dificultad,

si no se llega a la imposibilidad, para un competidor potencial de la United comprar banano en la División de Santa Marta. En esta forma, la tentativa de la Asociación Cooperativa de plantadores para sacar el 50% del banano de Santa Marta del control de la United, queda obstaculizada. Por lo demás, la concesión está hecha en tales términos que aún en el posible caso de que no hubiera impuesto de exportación, la United retendría estos instrumentos de monopolio.

Cultivo del banano en Jamaica

El país en el cual el movimiento cooperativo ha tenido más éxito es la isla de Jamaica, perteneciente al Imperio Británico. Ciertos factores locales han actuado en contra de las tendencias al monopolio, protegiendo así la independencia de los plantadores de banano y del público en general. La principal entre sus influencias es la autoridad del gobierno, la cual asegura condiciones estables y respeto por la ley: También ayuda a tener el comercio abierto. Sin resultado fueron la influencia de la United Fruit Company y una amenaza para cortar el servicio de pasajeros de dicha compañía cuando ésta intentaba obtener privilegios de monopolio, tales como el uso exclusivo de un nuevo muelle y el control sobre un ferrocarril. Recientemente el gobierno ha intentado impedir por la ley el desarrollo de la enfermedad de Panamá mediante el fuego en las plantas infectadas, aceite o cal, y manteniendo a todas las personas y animales lejos de las zonas infectadas. Por un periodo más largo, el gobierno ha

forzado cuarentenas muy severas para reprimir el desarrollo de esta enfermedad de la planta.

A causa de mejoras materiales, Jamaica está mucho más libre que Centroamérica del control de grandes corporaciones. Con buenos caminos y ferrocarriles, no tiene que depender de un ferrocarril de ninguna compañía frutera. Teniendo muchas tiendas buenas, no está apurada por el problema de bodegas de la compañía que compitan con el comercio nacional. Sin ninguna compañía que domine los puertos principales, las compañías competidoras pueden entrar en la isla y repartirse los beneficios de la empresa bananera.

El azúcar fue la principal exportación de Jamaica años antes de los principios de la industria bananera. Después el banano superó al azúcar; pero en 1920 estuvo en primera fila por un tiempo. Jamaica fue la principal fuente de banano durante la primera mitad de la historia de la United Fruit Company, pero recientemente ha sido superado por Honduras.

Comparada con Centro América, Jamaica es una tierra muy poblada; sus 800,000 almas están acomodadas a razón de 189 por milla cuadrada. Con leyes agrarias liberales, es fácil para el campesino negro asegurarse una parcela para cultivarla como suya propia. Hay 165,000 propietarios, de los cuales, 129,000 poseen tierra de menos de 200 pesos en valor —conjuntamente con 40,000 arrendatarios de la Corona—. Muchos de estos pequeños propietarios trabajaban también en las grandes haciendas. Hace veinte años, Frederick Upham Adams informó que entre aquellos que vendían para la United

Fruit Company, había un productor en gran escala que tenía más de 3,000 acres en cultivo; como 400 plantadores con cien o más acres de banano, y más de 10,000 cosecheros en menor escala, alguno de los cuales no poseía más de una o dos docenas de plantas. La tendencia en tiempos normales ha sido, en las compañías fruteras, la de comprar banano de los plantadores en mayor escala que tengan contrato, y de los plantadores en menor escala en el mercado abierto y a precio más bajo.

En el último capítulo notamos que en Jamaica, la United ha hecho una costumbre el comprar más fruta de la que ha producido, un hecho explicado en parte por la falta de vastas e ininterrumpidas extensiones de tierra virgen que puede ser cultivada a gran escala.

La United Fruit Company ha seguido la política de emplear el hombre más influyente en cada parroquia, pagándole una comisión por la fruta conseguida de los productores en pequeño. Se ha lanzado la acusación de que estos agentes locales frecuentemente han conquistado a los productores con que tenían deudas y así se han asegurado su banano por periodos futuros indefinidos.

Aunque con menos éxito que en América Central, la United Fruit Company ha buscado sin duda el control de la industria en Jamaica. Cuando ella tenía un convenio con la Atlantic Fruit Company, las dos firmas manejaron tres cuartas partes de la exportación bananera de la isla.

Jamaica Banana Producers' Association

En el primero de abril de 1929, 6,145 personas, la

mayor parte negros plantadores que operaban en pequeñas parcelas de tierra, se unieron en la Jamaica Banana Producers' Association, Ltd. Sus posesiones totales subían a 36,042 acres, de los cuales, cerca de tres cuartos estaban ocupados con el cultivo del banano. Al principio muchos productores en menor escala se sintieron escépticos con respecto a la asociación, pero pronto, dándose cuenta de su valor, se llegaron a ella en montones. Para fines de año, los socios llegaron a 7,700; de consiguiente fue necesario por un tiempo apuntar en una lista a muchos que querían asociarse, para que esperasen su turno.

La asociación fue ayudada desde el principio por el gobierno, que autorizó la emisión de un millón de dólares en bonos. El interés, que está garantizado por el gobierno, es pagado por la asociación, deduciendo dos peniques del precio de cada racimo de bananos vendido. El gobierno aprobó también leyes imponiendo un castigo a los infractores de un contrato, y por la intervención de terceras partes en los contratos. En un caso visto según estas leyes, David Porter, un comprador de la Atlantic Fruit Company, fue multado en £5 por comprar 67 racimos de banano de un miembro de la Asociación Cooperativa.

Esta asociación está también fortalecida por sus relaciones con la Jamaica Producers' Association, Ltd. El presidente y el gerente de esta última son *ex officio* miembros de la junta de directores de la primera. También en la junta de la asociación bananera hay otros seis miembros de la otra asociación mayor.

Con el dinero levantado para la emisión de bonos, la asociación compró la mitad del crédito por tres barcos y

después, por un cuarto barco para transportar a Europa, formando la Jamaica Direct Fruit Line, Ltd., cuya otra mitad estaba en manos de la Di Giorgio Fruit Corporation. La anterior arregló vender la fruta de la cooperativa en los Estados Unidos, mientras que la subsidiaria de la cooperativa, la Jamaica Marketing Company, Ltd. arregló vender la suya y la de Di Giorgio, en Europa y con sus viajes de vuelta, los vapores de la Direct Line han podido asegurar considerable carga de Inglaterra a Jamaica. De acuerdo con el West Indias Trade Agreement (Convenio Comercial de las Indias Occidentales), la Canadian National Railway transporta en sus barcos Lady la fruta de la Asociación Cooperativa a Canadá, donde es vendida por la Canada-West Indias Fruit Company. Por medio de la Di Giorgio Fruit Corporation, la asociación se ha unido indirectamente con la United Fruit Company y la Standard Fruit and Steamship Corporation en la Banana Growers' Association Ltd., que por un tiempo anunció banano en los Estados Unidos y Canadá.

Los contratos que están firmados entre la Banana Producers' Association, Ltd., y los miembros individuales parecen, en muchos respectos, contratos entre compañías de frutas particulares y productores contratantes, pero difieren en otros importantes respectos. Se deposita considerable autoridad en los funcionarios de la asociación. Los miembros prometen entregar a la asociación todo el banano cultivado en sus tierras, por la duración de los contratos, tanto si el derecho a tales tierras permanece con ellos como si es transferido a otros, y también sobre cualquier tierra que ellos puedan adquirir más tarde. Los

convenios corren por siete años, y por otros tres años adicionales a condición de que los cosecheros reciban una devolución de promedio neto de no menos de 2 chelines 6 peniques por racimo, pagable durante el periodo de siete años. De allí en adelante puede ser renovado de año en año.

Se ha tropezado con alguna dificultad para conseguir que les faciliten cálculos de previsión, más o menos anticipados, para que la asociación pueda hacer sus planes. Esos contratos de la cooperativa no estipulan que las entregas deben aproximarse dentro del 5% a la fruta calculada, ni fijan castigos si la fruta es cortada antes de tiempo ni contienen una cláusula de entrega mínima, como lo hacen los contratos de la United en Costa Rica. Por otra parte, la Asociación Cooperativa insiste en que al menos el 75% de la tierra descrita en la "segunda lista" deberá ser dedicada al banano. La asociación ha tenido algunas dificultades con ciertos miembros desleales que han caído en la tentación de vender a compañías privadas cuando éstas ofrecían precios altos y con otros, que han pasado como suya fruta no contratada de sus vecinos.

Virtualmente la asociación tiene el mismo pretexto para evitar tomar el banano inservible, que una compañía particular. El artículo 15 del contrato corriente permite a la asociación o a cualquier firma o persona que compre la fruta para ella rehusar todo el banano demasiado delgado, demasiado grueso, roto, pobre, pasado, raquíctico, inmaduro, lastimado, o en cualquier forma imperfecto e invendible. Para caso de disputas, en el artículo 19 está previsto el arbitraje. Las más importantes diferencias entre

los contratos de cooperativa de Jamaica y los de las compañías particulares son en lo concerniente al pago de la fruta. La asociación no hace distinciones entre la medida de los racimos recibidos, pagando por todos, no importa cuántas manos puedan tener, el mismo precio. Esto es una especial ventaja para un hacendado cuyas tierras se están empobreciendo; pero probablemente no anima a los plantadores a ser descuidados en sus cultivos, gracias al orgullo genuino que tienen de sus pequeñas haciendas. Al final de cada semana, el socio cosechero recibe dos chelines por cada racimo entregado a la asociación. Despues que el banano ha sido vendido, recibe en tres pagos sucesivos el resto del producto de su industria, excepto los dos peniques deducidos regularmente para pagar el interés de la emisión de bonos.

Durante los primeros nueve meses de operación, abril, diciembre incluso, de 1929, los productores en cooperativa vendieron 5'234,773 racimos de bananos, de los cuales 1'826,411 fueron embarcados para Inglaterra y Europa; 1'531,329 para Canadá y 1'877,033 para los Estados Unidos. En 1930 las transacciones de la asociación resultaron en un giro de \$10'000,000 con un total de 7'277,000 racimos exportados, de los cuales 2'245,000 fueron para el Reino Unido 1'782,000 para Canadá y 3'250,000 para los Estados Unidos.

En estas ventas la asociación realizó, después de deducir el manejo, transporte y gastos de mercado, escasamente más de 2 chelines, 11 peniques por racimo. En consecuencia, los dos peniques requeridos por racimo fueron dedicados al pago de interés en los bonos y los

restantes fueron vueltos a los productores en el pago original y tres subsecuentes pagos.

Cuando la asociación pagaba 2 chelines 9 peniques por racimo, el gerente de la United declaró que su organización estaba pagando 3 chelines 1 penique. Esta suma de unos 77 centavos está en asombroso contraste con los precios pagados aquellaño en Costa Rica, los más altos en Centroamérica, de 60 centavos por racimo contado, o el de 49 centavos promedio para todos los racimos recibidos. Que la competencia ha alzado los precios de la United en Jamaica, se demuestra también por la siguiente cita de la primera edición del *Banana News*, publicado por la Jamaica Banana Producers' Asociation, en diciembre de 1929:

Naturalmente, en sus comienzos la Asociación encontró muchas dificultades... Las compañías que dominaban en Jamaica no estaban dispuestas a recibir con palmas el advenimiento de la Asociación. Esta actitud muy natural de parte de las compañías ha conducido a que se pagaran más altos precios en Jamaica, el objeto de los cuales claramente era el de evitar un gran aumento en los miembros de la Asociación, lo cual inevitablemente habría resultado si el precio del mercado abierto hubiese sido más bajo del dinero devuelto por la Asociación a sus miembros. A más de esto, ha habido una baja de precios en algunos de los países compradores. Éste fue el caso muy notable en la Gran Bretaña y otras naciones de Europa. En la Gran Bretaña, por muchos años, el precio normal ha sido de £25

por tonelada. Cuando la Asociación empezó a embarcar en los vapores de la Direct Line, el precio en Inglaterra fue rebajado a £19. El precio ha variado desde entonces de tiempo en tiempo subiendo hasta £23 por tonelada y habiendo bajado otra vez hasta £20.

En ciertas ocasiones los agricultores alardeaban de que ellos podrían recibir 3 peniques más de las compañías privadas que de la Asociación Cooperativa, pero más tarde se encontraron con que las compañías no querían comprar nada de su fruta en el mercado abierto. Debería parecer que, como un resultado de las actividades de la asociación, las compañías fruteras no arriesgándose a procurar abastecimiento en el mercado abierto, han aumentado sus existencias y han firmado más contratos con plantadores particulares no miembros de la asociación.

Al igual que un gobierno que no está respaldado por una mayoría en el Congreso, una asociación cooperativa que opera en un medio anticooperativo encuentra muchos obstáculos. La Jamaica Banana Producers' Association, Ltd. no sólo debe competir con fuertes compañías particulares afuera, sino que tiene que vivir en su propia casa con su asociada, la Di Giorgio Fruit Corporation. El principio de cooperación entre productores funciona en esta asociación en gran escala pero no tan completamente como si la asociación estuviese liberada de todas las "alianzas embrolladoras". No obstante, la asociación marca un paso estratégico hasta el objetivo cooperativo; en las devoluciones financieras y de otra especie, ha

beneficiado enormemente a sus miembros; y a pesar del terrífico sacudimiento de estos tiempos difíciles, continúa progresando. Su éxito futuro depende en gran parte de un factor que no hace a menudo acto de presencia en las relaciones entre compañías particulares y productores independientes: el factor lealtad. El órgano oficial de la asociación toca este punto, instando a cada miembro a que ingrese en una de las asociaciones del distrito a través de la cual puede identificarse mucho más con su propia organización.

En 1931 la asociación manejó más del 35% de la exportación bananera de Jamaica. En diciembre de 1932, bajas 14,066 miembros entregaron banano de un total de 62,776 acres.

La posición excepcional de México

Los Estados de Veracruz, Oaxaca, Tabasco y Chiapas, fronterizo al Istmo de Tehuantepec, tienen vastas extensiones de excelente tierra bananera. No obstante, hasta el momento presente, el banano ha figurado muy poco en la vida nacional de México. Aunque constituye la exportación de segunda importancia en Centro América, como un todo, la exportación bananera de México a los Estados Unidos en 1928 subió a menos del 2%. Por eso no es sorprendente que el rey de las frutas tropicales haga un papel relativamente pequeño en la tierra que es mucho mejor conocida por sus exportaciones de oro, plata y petróleo.

La United Fruit Company no solamente tiene muy

poca fuerza en México —país que es más de tres veces mayor que toda Centroamérica, tanto en extensión territorial como en población— sino que se ha encontrado en esa república norteña con ciertas otras condiciones que hacen difícil la senda del monopolio. En todas las demás partes, su fuerza monopolística ha sido obtenida en gran parte por medio del control de transportes. Este control no lo tiene en México, donde la mayor parte del acarreo público está unido bajo la dirección de los Ferrocarriles Nacionales de México. México es el único país en el cual el banano, después de haber sido colocado en carros en las plantaciones, puede ser enviado directamente a los consumidores de los Estados Unidos. Este transporte directo, posible ahora por la costa oeste arriba lo mismo que a través de El Paso y Laredo, disminuye grandemente el tiempo requerido en tránsito y libra a todos y a cada uno de los exportadores cerca de su alcance de usar vías, muelles y barcos manejados por un competidor poderoso. También hace innecesario: el descargar de los vagones del ferrocarril en los trópicos, llevándolos de nuevo al muelle, cargando en los barcos, dar viajes por el mar, descargar de los barcos en sus puntos de destino, otra vez llevarlos al muelle y otra vez cargar en el ferrocarril, proceso que aumenta los gastos y causa daños a la fruta.

Las exportaciones de México tienen otra ventaja sobre sus competidores en los países del Caribe, excepto, quizá, Jamaica. El consumo del banano del país es tan considerable en la ciudad de México y otras comunidades urbanas que hasta se utiliza mucha fruta de la inferior calidad que ha sido cosechada. Varias empresas existen tan

sólo para abastecer este mercado doméstico. Los precios para esta clase de fruta varían notablemente; éstos fueron acotados en 1927-1928, entre \$12 y \$25, moneda mexicana, por tonelada, cuando la fruta para exportación estaba a \$50 moneda mexicana, por tonelada.

Esto nos trae otro contraste con la práctica general. Usualmente, como se acaba de indicar, el banano es comprado en México no por racimos, como en la cooperativa jamaiquina, ni por "racimo contado", como en Centroamérica y Colombia, sino por toneladas. Así, por regla general, el plantador mexicano tiene crédito por toda la fruta que entrega al exportador, incluyendo las manos extra pasando de nueve, mientras los plantadores de otros países que son pagados por su fruta sobre la conocida base de racimo contado no reciben pago alguno por las manos que exceden de nueve en ningún racimo de bananos. Además, mientras la United mide sus precios de compra por el sistema de racimo contado, de manera que el valor de la compra de cuatro de seis manos es equivalente a uno de nueve manos, el peso combinado de cuatro racimos de seis manos es generalmente mucho mayor que el de un racimo de exactamente nueve. El sistema de medidas por peso sería más difícil, aunque no imposible, en Centro América, donde por lo regular un furgón comprende muchos lotes pequeños.

Durante la pasada década, la mayor parte de las principales compañías exportadoras de banano del Caribe han buscado por medio de subsidiarias establecerse en México en grande o en pequeña escala. La Standard Fruit and Steamship Corporation, representando los intereses de

Vaccaro y D'Antoni, han operado en México por medio de la Mexican-American Fruit and Steamship Corporation; Joseph Di Giorgio ha estado activamente interesado en el banano de México y por un tiempo tomó a su cargo la Mexican-American, y su gerente, Juan Parachini, de la Standard; y la Cuyamel Fruit Company controlada por Samuel Zemurray, ha operado en México a través de la Ulua Development Company.

Durante el auge de 1923, los agentes de Zemurray y de Di Giorgio se afanaban en comprar de plantadores privados la fruta que sería exportada a los Estados Unidos. Aproximadamente al mismo tiempo la Compañía Platanera Mexicana estaba organizada para vender en el interior la fruta rechazada por las compañías para la exportación. Esta compañía nacional no pudo asegurar suficiente cooperación de los plantadores. En 1926, no obstante, su gerente Emilio Baldizán, asociado con Leonardo Penagos, un acaudalado español, y Patrick O'Hea, un promotor irlandés, organizaron la Compañía Frutera Transcontinental, que estaba respaldada por prominentes ciudadanos mexicanos. La Transcontinental desenvolvió un transporte de ferrocarril a los Estados Unidos y, por un tiempo, trabajó sobre una base cooperativa, dividiendo sus ganancias con los hacendados productores. En esta forma obligó a otras compañías a comprar fruta en términos más liberales.

Durante la primera parte de la tercera década, la United Fruit Company, aunque no activamente comprometida en la producción bananera de México, tenía su agente disfrazado vigilando los acontecimientos y dando cuenta de

ellos frecuentemente. Tan pronto como la industria se desarrolló y compitió vigorosamente con la producción del Caribe, la United entró en el campo oficialmente, se hizo cargo de la Transcontinental y peleó por la supremacía sobre la Mexican-American. Poco tiempo después la United también se procuró las haciendas de \$200,000 y otras propiedades de la Ulua Development Company por medio de la compra de la Cuyamel Fruit Company. De ahí que la Standard's Mexican-American, con sus haciendas alrededor de El Hule (hoy, Papaloapan) y Santa Lucrecia, con un valor de \$1'500,000, siguiera siendo la principal exportadora fuera del imperio de la United.

Alguna de la fruta mexicana enviada a los Estados Unidos por competidoras de la United Fruit Company fue "constantemente sin excepción" la mejor fruta que había visto el gerente de dicha firma, en San Francisco. ¿Deseaba la United Fruit Company cosechar esta magnífica fruta en gran escala, o ya que ella no podía monopolizar la industria en México tan efectivamente como en el Caribe, trataba de destruir la industria mexicana? Al igual que Fernando Rothe en Costa Rica, Walter Schwuchow, largo tiempo interesado en el desarrollo de la industria bananera en México, ha declarado:

Cuando en 1923 empezó la exportación formal de banano desde la zona, todo parecía indicar un desarrollo de la industria bananera en gran escala —y hasta 1927 las plantaciones se extendieron rápidamente—. Eso aconteció durante la era de competencia entre los

compradores de fruta; pero el trust monopolizador americano, observando la formidable, por no decir ruinosa competencia que México, con su favorable situación geográfica y climática podía dar una vez que su industria bananera estuviese bien desarrollada, concibió el diabólico plan de aniquilarla, y ayudado por ciertos productores y otros elementos poco escrupulosos, entre los cuales se encontraron hasta abogados mexicanos, el plan está llevándose a cabo ahora y no falta mucho para su consumación.

Los hechos atestiguados por Schwuchow en otra parte, para dar peso a estos cargos, incluyen lo siguiente: Con los precios de compra del banano en el punto más alto (\$55 mexicanos por tonelada) en 1928, la Transcontinental Fruit Company, "que ya formaba parte del formidable trust norteamericano", adquirió en nombre de diferentes sociedades locales, a precios exorbitantes, las mejores haciendas en las zonas de Tuxtepec, Otatitlán y Villa Azueta. A pesar del hecho de que Roberto A. Crespi, el superintendente de la Transcontinental en Tuxtepec hizo extravagantes elogios sobre el banano local, que "era el mejor del mundo en calidad, tamaño y valor", un representante de la United Fruit Company visitó las recién adquiridas haciendas, criticando los métodos de cultivo, y ordenó una completa reorganización. Desde entonces en adelante, el número de trabajadores decreció mensualmente; la compañía, "sostenida por la así llamada Junta Nacional de Agricultura, en la cual los elementos extranjeros dirigidos por el Trust tiene un voto de mayoría", trató de

reducir los gastos; los arados que se usaban para el cultivo fueron descuidados hasta llenarse de herrumbre; y la compañía, en lugar de extender sus plantaciones, abandonó de mes en mes y de año en año zonas que contenían plantas de vigoroso crecimiento. Además,

a pesar de que el Trust sacrifica la fruta en sus propias fincas, y *rechaza el 50% de la fruta contratada*, recibe fruta de personas con las cuales no tiene contrato, con el único propósito de monopolizar y arruinar con malas artes la industria bananera mexicana.

El alguna otra parte, este escritor declara que la Standard ha rechazado también la mitad de la fruta de los cosecheros particulares y rebajado el precio de compra del banano. También hace notar que el trust se ha beneficiado reembolsándose en oro por servicios que había pagado en plata, y cita el caso de un plantador que pidió a la compañía dinero prestado en plata, y fue obligado a reponer el préstamo en oro. Además, el contrato con los agricultores previene que los pagos por fruta tendrán que ser cubiertos en dólares a razón de dos pesos de oro mexicano, por un dólar americano. En seguida de la promulgación de la nueva ley monetaria la compañía trató de pagar sobre la base del nuevo peso plata. Finalmente, después de que una comisión de agricultores discutió el caso, la compañía cedió, pero procedió a reducir el precio de compra de \$27.50 la tonelada a \$20.

En agosto de 1931, el general Juan Andreu Almazán, secretario de Comunicaciones, sometió al presidente

Ortiz Rubio un informe que afirmaba que las compañías extranjeras de fruta se habían establecido en México para destruir la producción bananera del país y así eliminar la competencia por ese lado.

La cooperación en México

La industria bananera en México debe ser considerada en contra de los principios de la Revolución, las leyes de 1915 y la Constitución de 1917. Hasta el verano de 1929, cerca de 8'425,000 acres de tierra fueron distribuidos al pueblo. Va en contra del propósito de las nuevas leyes agrarias, que cualquier simple individuo o una compañía posea demasiado territorio.

Con un respaldo gubernamental, pasivo por lo menos —y algunas veces, con asistencia muy activa— se han realizado varios intentos encaminados a unir los esfuerzos entre los cosecheros de banano. No menos de cinco tentativas fueron hechas desde 1923 a 1931 para formar alguna especie de organización, fuese sindicalista o cooperativa, para exportar banano a los Estados Unidos. En 1928 había como mil productores de banano radicados en las ricas tierras del distrito Tabasco-Chiapas, que se organizaron en pequeñas “uniones”, que a su vez fueron coordinadas en la Liga de Uniones de Pequeños Productores de Roatán. La producción entera del Estado estaba controlada por la Liga, que tomó a su cargo la venta y entrega del banano a los barcos de los exportadores. La liga distribuía las cantidades de fruta que debían ser entregadas a las respectivas uniones y pagaba todos los gastos,

incluyendo numerosos impuestos. Con ella estaban coordinadas una liga de embarque para transportar la fruta por río y una liga de estibadores para cargar la fruta sobre los barcos.

En 1928 existían dos organizaciones de productores en la zona Oaxaca-Veracruz, teniendo cada una un representante comercial encargado de vender el banano. Este representante pedía furgones directamente de las uniones y éstas, en cambio, los pedían de las haciendas particulares. Mucha de esta fruta era enviada a los mercados dentro de la República, para lo cual había buena comunicación ferroviaria desde esta región. Desde luego, no toda la producción en la zona de Oaxaca-Veracruz estaba controlada por estas organizaciones de productores. Por el contrario: la United, a través de la Transcontinental, y la Standard, a través de la Mexican-American, estaban comprando activamente fruta de productores particulares contratados por alrededor de \$25 (\$50 moneda mexicana). Naturalmente que cuanto más organizados están los productores, más grande es el control de la industria que el trust puede mantener. La United Fruit Company ha prestado grandes sumas de dinero no a las organizaciones, sino a sus miembros individuales, sumas que además de ayudar a los plantadores por el momento servían para mantenerlos en deuda con la compañía. Esta situación hace embarazosos los movimientos de la cooperativa.

Estas "uniones" de productores funcionan dentro de las regiones bananeras enviando fruta al interior o vendiéndola a las grandes compañías fruteras. No intentan

necesariamente obtener el mercado extranjero en competencia con el trust. Por el contrario, pueden ser utilizadas por este último para conseguir sus propios fines.

En julio de 1931, la Federación Nacional de Trabajadores y el Sindicato de Campesinos de Papaloapan, Oaxaca, afligidos por las deprimentes condiciones de la industria, escribieron a la Transcontinental Fruit Company rogándole les permitiera hacerse cargo completo de la cosecha y el manejo del banano. Según *El Universal*, de México, D. F., del 17 de julio de 1931:

La Federación formará una compañía para exportar este producto por tierra; llevará cuenta detallada de los desembolsos exclusivos de gastos administrativos; y el ingreso derivado será devuelto a la compañía en su totalidad después de deducir el costo de trabajo, carga, comisiones de los contratistas, etc., pero las pérdidas serán asumidas por la Federación porque ésta no busca ganancias excesivas, sino solamente empleo para sus miembros y comida para los hijos de éstos.

La actitud del gobierno hacia la cooperación fue declarada en 1928 como sigue:

Creemos que la organización de los productores de banano para la producción y venta de la fruta, continuando como hasta aquí con la ayuda del Gobierno Federal por medio de sus Departamentos de Industria, Comercio, Trabajo y Obras Públicas, tiende a colocar a México en una posición de primera fila como un país exportador al mismo tiempo que productor de una

fruta tan importante.

Manteniéndose en tal propósito, un grupo de hacedores bananeros organizó durante el mes de agosto de 1931 una cooperativa, La Nacional Platanera, s. c. l. Se obtuvo fuerza para el movimiento por medio de la presidencia del general Juan Andreu Almazán, interesado por largo tiempo en la industria bananera y a la sazón secretario de Comunicaciones de la República. La organización tuvo lugar bajo los auspicios del secretario de Comercio, Industria y Trabajo. En noviembre, el secretario de Agricultura declaró que su Secretaría ofrecería toda su ayuda a esta asociación.

En vez de comprar banano, La Nacional Platanera instituyó la costumbre de enviar su fruta a los Estados Unidos en consignación y después distribuir el sobrante entre sus asociados en proporción a la fruta entregada. Según sus estatutos, sólo plantadores de banano de *bona fide* podían ser accionistas. Su Asamblea General elige los directivos por mayoría de votos y determina el monto de remuneración que deba ser pagado a estos directivos y a otros empleados de la sociedad.

Cada miembro de la sociedad tiene un voto en la Asamblea General, tanto si posee una acción de \$100 o muchas acciones, mientras en la Asamblea General de la Asociación de Productores Bananeros de Jamaica el número de votos poseído por cada miembro depende de la cantidad de su producción. Los miembros convienen en vender todo su banano por medio de la sociedad durante los dos primeros años. El que deje de hacerlo así se hace

acreedor a una multa del 50% del valor de toda la fruta vendida en cualquier parte. Un miembro puede disponer de su propiedad particular, pero sólo con la condición de que el futuro dueño cumpla con sus obligaciones hacia La Nacional Platanera. Los socios de título no tienen para sí mismos especiales privilegios. Es bien acogido como consejero de la Sociedad, un inspector del gobierno.

A fines de noviembre de 1931, La Nacional Platanera hizo arreglos con una casa comisionista de Mobile, Alabama, para vender bananos en comisión y fletó un barco nicaragüense, el Venator, para llevar la fruta a Mobile. La primera carga

resultó una pérdida completa porque parece que el capitán pagado por manos poco escrupulosas trabajó en contra de los intereses de la Cooperativa y tomando como pretexto un violento ventarrón, rehusó salir de Puerto México con el resultado de tener que tirar al mar toda la carga.

El capitán fue despedido, después de lo cual el Venator hizo siete prósperos viajes hasta el mes de febrero.

Desde el 1 de abril de 1932 la fruta de la cooperativa ha sido vendida en los Estados Unidos por Charles Weinberger, un viejo bananero que fue vicepresidente de la compañía compradora subsidiaria de la United, la Fruit Dispatch Company. A principios de junio de 1932, la asociación estaba exportando unos cuarenta carros de buena fruta por Puerto México, Veracruz, cada diez días, siendo treinta carros del estado de Chiapas y diez de Villa

Azuela. En el otoño de 1932, cuando el precio de compra del banano estaba muy bajo en todo el Trópico, miembros de la cooperativa en las importantes zonas de Villa Azuela y Tuxtepec estuvieron recibiendo alrededor de \$50 moneda mexicana por tonelada de banano, mientras que los de Chiapas recibieron \$8 menos debido a la larga tirada de ferrocarril. Mientras el trust ha estado rechazando banano en tremenda cantidad, a menudo tan alta como el 50%, la cooperativa recibe todo el banano de exportación de siete o más manos y hasta recibe una pequeña cantidad (como el 5%) de los aprovechables racimos de seis manos.

El 16 de noviembre de 1932, el representante especial de la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, hablando en un mitin de bananeros de Tuxtepec, Oaxaca, explicó el plan del secretario, para organizar a todos los plantadores en cooperativas locales que serían controladas por una federación central en México, Distrito Federal. Los plantadores convinieron en ello con la esperanza de forzar a la United a aceptar su fruta en una forma normal, o a rescindir sus contratos. Esta actividad inquietó a las compañías fruteras con el resultado de que ofrecieran mejores precios y préstamos a los plantadores. Poco después del mitin en Tuxtepec, R. H. Goodell, el gerente general de la United en todo México, y Robert Crespi, superintendente general de la división Veracruz-Oaxaca, salieron del país por avión con 24 horas de diferencia entre los dos para ser seguidos pocos días después por John Shields, que había sido gerente de la Ulua Development Company antes de que ésta hubiera sido

absorbida por la United en la compra de la Cuyamel. El 17 de diciembre fue enviada una carta a los plantadores de Tuxtepec, firmada por R. H. Goodell, en nombre de la Transcontinental Fruit Company y por J. R. O'Connor, en el de la Standard Fruit and Steamship Company de México, Inc., anunciando que la Transcontinental estaba cediendo sus derechos y obligaciones a la Standard.

Como resultado, una compañía, la Standard, controla ahora la mayoría de las exportaciones de banano de México. ¿Por qué ese vuelo a la United? Esta última tiene suficientes intereses en otros países donde controla las condiciones mucho más efectivamente que en México. ¿Acaso este movimiento significa un frente unido para aplastar la industria en México para impedir la competencia? ¿Puede envolver un pacto por el cual la Standard haya dado a la United ventajas en Honduras o Jamaica a cambio de mano libre en México? ¿O acaso indica que dos competidoras nominales son una de hecho, aunque no de nombre?

¿Una jugada o cooperación?

Por medio de concesiones monopolísticas, dominio de facilidades de transporte, contratos de fletes en barcos o líneas que no son las suyas propias, o contratando el espacio que sus competidoras podrían usar para carga de banano, el control de las existencias de fruta por medio de contratos de compra de banano, arreglados en tal forma que éstos expiran en diferentes épocas, y en otras mil maneras, la United Fruit Company acorrala o anula a sus

posibles verdaderas competidoras. Capacitada para dictar sus propias condiciones, ella tiene vara alta en sus tratos con los plantadores particulares sobre los cuales echa el peso de los tiempos difíciles.

¿Qué por acaso todos sus otros baluartes fallan? Tiene un método final de salvarse a costa de los plantadores.

Cuando hay peligro de pérdida completa de la cosecha, la compañía estipula en sus contratos que los colonos particulares serán los que soporten el embate de esa calamidad. El artículo 1º del contrato bananero de compra usado en Costa Rica exime también a la compañía de la obligación de comprar banano en el caso de que los ferrocarriles —que están bajo el control de la propia United— no puedan por cualquier causa transportar la fruta; o porque el puerto esté cerrado por una epidemia o echado a perder por un huracán; o porque el desembarco en el puerto usual de destino, o la transportación del producto dentro del país de destino no pueda verificarse a causa de una guerra, huelga, interrupción del servicio de ferrocarril, o por cualquier otra causa fuera del control de la compañía. El contrato usado en Colombia dispensa a la Compañía en las condiciones arriba descritas, lo mismo que por fuerza mayor y también en el caso de que el gobierno de los Estados Unidos impusiera un gran impuesto de importación al banano. Por el modo especial de expresarse en la cláusula de entrega, tal parece que la United Fruit Company trata de afianzar sus fortificaciones contra algún ataque en los tribunales colombianos y evitar que la fruta sea entregada a las competidoras. Esta cláusula asigna a la compañía derechos de plena propiedad sobre

las cosechas presentes y futuras del plantador y lo hace a él responsable de la entrega de estas cosechas. Por lo visto, también podría ser responsable por accidentes prevenibles en las mismas.

En el caso de inundaciones, desviación de arroyos o corrientes, huracanes, sequías y otros riesgos físicos que son comunes, la pérdida de las cosechas recaerá enteramente sobre el colono, mientras la compañía puede comprar fruta en otras divisiones. Considerando todas las causas adversas que reducen o destruyen los beneficios de los colonos, uno no se sorprende del testimonio de Vicente Sánchez en 1929, que dice:

Unos pocos naturales de Centroamérica poseen sus propias tierras y venden el racimo a 50 y 60 centavos a las compañías fruteras. Como unos cincuenta cosecheros de banano locales, hacen unas pequeñas ganancias. Gran parte del dinero que hacen las compañías fruteras, sale del país y se queda con los accionistas. En cambio el que produce el café, vuelve en gran parte al país de origen y se queda allí para beneficio del mismo país.

Carlos Collado declara que, aunque algunos hombres en Costa Rica se han beneficiado por medio de la compraventa de tierras, ni una docena de ellos ha hecho dinero a través de la producción y venta del banano. Esta situación no es de ahora solamente. Tiempo atrás, en 1907, el presidente Ricardo Jiménez, que era entonces diputado, dio una lista de prominentes plantadores que

se habían arruinado.

Escribiendo para el Departamento de Comercio de los Estados Unidos en 1916, Gerrard Harris declaró:

Personas no informadas y excesivamente optimistas han suministrado incorrecta información tocante a los beneficios de las cosechas del banano en Centro América, y no pocos de los accionistas han perdido dinero en las acciones de plantación bananera en varias partes del país. Después de esta prueba, casi invariablemente, ha seguido el desastre. La verdad es que la producción bananera tiene bien poco que ofrecer al que opera en pequeño.

Arnold W. Lahee declaró:

El pequeño plantador o comerciante que debe aventure todo lo suyo a la suerte de un solo distrito tiene, poniéndonos en lo mejor, un juego de azar.

Lahee pudo haber añadido:

con todas las probabilidades en contra suya.

Con este estado de cosas prevaleciendo aún en los buenos tiempos, las condiciones presentes son claramente peores que un juego de azar. En marzo de 1932, Cecil V. Lindo profetizó que de allí a tres años ni un cargamento de banano saldría de Costa Rica, una declaración que el procurador Porfirio Góngora, abogado de la United Fruit Company aceptó como "99% correcta". La situación en Costa Rica es desesperada, pero las

condiciones de los plantadores particulares de otros países no son mucho más halagüeñas.

A través de este estudio, y especialmente en este capítulo, hemos notado varias tentativas de plantadores unidos en empresas cooperativas de varias clases para defender sus intereses comunes. En algunos casos estas cooperativas han vendido fruta a las principales compañías exportadoras; en otros casos, han intentado el medio de romper la presión de las mismas buscando otros métodos de venta para su producto.

Los países en los cuales el movimiento cooperativo ha tenido más éxito, han sido aquellos en que el gobierno ha ayudado a los colonos unidos por una cooperativa. Esto se aplica especialmente a Jamaica, también a México y hasta cierto punto, a Colombia. Ello es la antítesis de la situación que prevalecía en Costa Rica cuando la Cooperativa Bananera Costarricense trataba de escaparse de las garras de la United. Sin ninguna clase de ayuda gubernamental, de asistencia o protección, la senda de las asociaciones cooperativas es en verdad espinosa.

Hasta con protección gubernamental, no obstante, el movimiento cooperativo de un país está obstaculizado por la habilidad de la compañía bananera para retirar sus actividades, en todo o en parte, de aquel país, y concentrarlas en donde ella pueda asegurarse términos más conformes con su gusto. Este hecho, y la necesidad general de fuerza por medio de una asociación, llevó a Carlos Collado, antiguo secretario de la Cooperativa Bananera Costarricense, a proponer unir a los plantadores de todos los países productores de banano en "La Gran Liga Latina

de Productores de Banano" para presentar un solo frente al monopolio internacional.

CAPÍTULO XII

Los trabajadores arrojan el guante

Los trabajadores y la lucha por el poder

Ya hemos visto cómo competidores, plantadores particulares y hasta cierto punto los gobiernos, han sido sometidos al dominio de la United Fruit Company. Otras personas cuyo destino está determinado en gran medida por el imperio del banano son los trabajadores que cosechan los frutos de la compañía, conducen sus trenes, cargan sus buques y laboran en otras actividades. La influencia de la compañía en la vida de estos trabajadores se estudia en otro libro.

Aunque la relación de la United Fruit Company con la salud, los ingresos, el nivel de vida, la condición social y otras condiciones de sus trabajadores cae fuera de la esfera de este volumen, nuestro estudio del monopolio y del imperialismo sería incompleto sin alguna referencia a la lucha por el poder entre los trabajadores y la compañía imperialista. Además, esto es especialmente importante desde el momento que los otros tres grupos que razonablemente podían limitar la fuerza monopolizadora de la United Fruit Company han fallado de una manera tan considerable. Los competidores han sido superados o comprados por la empresa dominante; los gobiernos, a pesar de los demagógicos discursos de algunos diputados, generalmente han capitulado cuando la compañía ha pedido nuevas concesiones y privilegios; y los plantadores particulares, organizados en cooperativa sólo en una base

nacional, han sido demasiado débiles e ineficientes para desafiar con éxito la poderosa corporación.

Parece probable que el grupo que podrá verosímilmente ofrecer una resistencia más efectiva a aquella compañía es el de los trabajadores organizados.

Cuando algunas compañías fruteras iniciaron el cultivo de la banana en el litoral del Caribe de la América Central, encontraron la región escasamente poblada. Por esto fue necesario organizar la recluta en gran escala de trabajadores para las empresas bananeras. Como los centroamericanos que vivían en las tierras altas del interior temían las fiebres de las selvas y no les gustaba vivir en éstas, las compañías llevaron mano de obra de Jamaica y otras de las Indias Occidentales. No obstante, más tarde, cuando las compañías redujeron la amenaza de las fiebres tropicales gracias a sus medidas sanitarias, en parte pagadas con el 2% de los salarios deducido a los trabajadores de la United, los centroamericanos se mostraron cada día mejor dispuestos a ir a trabajar en las regiones bananeras. Recientemente, a causa de haberse reducido las posibilidades de trabajo, se han quejado de la presencia de trabajadores extranjeros.

La recluta de mano de obra, lo mismo en las Indias Occidentales que en las tierras altas de la América Central, exigía la oferta de ventajas suficientes para atraer a los trabajadores y una de ellas fue el pago de salarios superiores a los que se pagaban en las tierras altas por trabajos similares, pero que, no obstante resultan bajos si se les compara con los que son corrientes en otros países.

Presión para reducir los salarios

En cuanto una compañía frutera, establecida bajo la protección de concesiones a largo plazo, ha inducido a un número suficiente de trabajadores para que se traslade a sus campos, disminuye la necesidad de mantener salarios relativamente altos. Como los trabajadores son más móviles que los plantadores, que virtualmente están encadenados a sus propiedades, aquél puede aprovecharse de la competencia que para comprar sus servicios hay entre compañías fruteras separadas por largas distancias. Pero la United Fruit Company, al comprar o bloquear a sus competidores reales o en potencia, ha sofocado este posible estímulo para salarios altos y condiciones mejores. Por otra parte, la compañía, al no limitarse al cultivo del banano y explotar ferrocarriles, barcos, almacenes y otras utilidades públicas y bodegas, excluye prácticamente la posibilidad de que ninguna otra gran empresa le dispute los trabajadores.

Algunos funcionarios ambiciosos, dándose cuenta de los deseos de la compañía de reducir los costos, tienden a disminuir los salarios cuando esto les es posible. Algunas veces la reducción del pago a los trabajadores se ha efectuado por medio de disminuciones generales de los jor- nales o bajando la tarifa del trabajo a destajo, según la forma de pago que prevaleciese en la plantación. Algunas veces esta reducción del pago a los trabajadores se realiza de una manera indirecta. Los medios empleados para conseguir este fin los explica el colaborador en la siguiente descripción de la estrategia de la compañía:

El capítulo más importante en la conservación de las plantaciones es el de *limpiar y podar*. En Costa Rica esto varió de un promedio de \$3.50 a un promedio de \$4.00 por hectárea (21,471 acres) cuando la mano de obra escaseaba a causa de la Guerra Mundial. Pero después ha habido una tendencia a volver a bajar aquel promedio dejando que algunos campos quedasen una semana o más sin *limpiar y podar* y tratando de que el pago de la mano de obra volviese a la normalidad. Las oficinas centrales de la compañía en Boston advierten a un manager de División Tropical que algunos de los costos de su unidad son demasiado altos; el manager pasa la advertencia a los superintendentes y éstos la pasan a los inspectores encargados directamente del trabajo.

El inspector suele proceder de una de dos maneras. Puede tratar, algunas veces con éxito, de reducir los precios de la manera siguiente. Al señalar la faena diaria a sus trabajadores examina los récords de *limpieza y poda* y recuerda que las secciones 3, 7 y 19 tienen los bananos mayores y por consiguiente más sombra, lo cual impide que el bush (herba y cizaña) crezca allí tan rápidamente como en otros sitios y que por tanto puede esperar todavía una semana antes de hacer la contrata; por consiguiente, no ordena la *limpieza y poda* de aquellas secciones. Cuando ha distribuido el trabajo, los cortadores de las 3, 7 y 19 le dicen:

Jefe, ¿es que no va usted a limpiar mi sección? El bush está ya tan alto que mi muletero no encuentra algunos de los racimos que cortamos". Y el jefe los despidió alegremente. Este método da economía, pero es

usado sólo en casos de apremio.

La otra manera es la de reducir directamente los precios, por lo regular de manera gradual. Tal vez el inspector quiere realmente que la sección 8 se limpie y pade en seguida. Entonces, cuando el trabajador que regularmente atiende aquella sección pregunta al jefe si aquel mes no se la va a limpiar, el jefe le contesta: "Bueno, es verdad que la sección 8 está mal, pero no sacamos mucha fruta de ella. ¿Qué quiere usted que haga? Yo no la tocaría hasta el mes próximo, pero para ayudarle a usted le daré la contrata a \$3.50" (cuando la tarifa anterior era de \$4.00). El negro tiene una familia numerosa y necesita dinero. En general discute, pero acaba tomando el trabajo a la tarifa reducida. Si no acepta, el jefe puede dar su trabajo en aquella sección a otro y tal vez no darle a él ninguno más en la plantación.

Este procedimiento extendido a una gran zona ha sido causa varias veces de serias dificultades con los trabajadores.

Estos dos medios de reducir gastos que he explicado han sido empleados de manera cada día más intensa en las Divisiones de la América Central de la compañía durante los tres o cuatro últimos años (hasta 1928).

El costo de la mano de obra se reduce también aumentando la eficiencia de cada trabajador y disminuyendo el número de los trabajadores. La United, de acuerdo con las tendencias de nuestra era maquinista, instala a menudo máquinas modernas y aplica inventos que

ahorran mano de obra, lo cual aumenta el rendimiento, pero, de momento por lo menos, desplaza cierto número de trabajadores. Durante los últimos años se han reorganizado varios departamentos en interés a las economías. Y de vez en cuando otros son reorganizados en menor escala. En 1926 el colaborador reorganizó el departamento de Frutos de la División de Costa Rica de tal manera que el costo de la recolección fue reducido de \$0.0218 a \$0.0121 por racimo y el de la carga de los barcos de \$0.0243 a \$0.0231, sin reducción de salarios, cambiando el pago a jornales diarios por una contrata a destajo, exigiendo un mayor rendimiento a cada trabajador y disminuyendo el número total de los trabajadores empleados.

La garra de los bodegueros

La compañía ha aumentado después el control sobre sus trabajadores y ha reducido sus gastos por el establecimiento de las bodegas, los beneficios de las cuales compensan en parte el pago de la mano de obra. Cuando los bodegueros cobran precios más altos que los corrientes en el mercado local, aumentan el costo de vida de sus clientes, la mayoría de los cuales son los trabajadores de la empresa. Además, por el uso de cupones o de vales de bodeguero se conserva la parroquia de muchos de los trabajadores, aún cuando muchos de éstos prefiriesen hacer sus compras en otra parte. En algunas ocasiones se han emitido unos cupones para hacer anticipos de jornales a los trabajadores, los cuales sólo podían usarse en

las bodegas de la compañía. Recientemente estos cupones han sido sustituidos por vales de bodeguero, en blanco, que dan a los trabajadores un crédito en las bodegas de hasta un 75% de los jornales devengados pero todavía no cobrados.

Las bodegas de la compañía siguen a los trabajadores de las plantaciones de bananos. En lugares alejados son de una utilidad real para la gente. En los grandes centros venden en barrios limpios y atractivos no sólo los géneros que ofrecen los comerciantes locales, sino también otros importados de los Estados Unidos y de Europa hasta ahora desconocidos en las regiones bananeras. Se ha pretendido que estas bodegas impidan que los empleados de la compañía sean explotados por los comerciantes locales. Esto es seguramente verdad en algunos casos, pero también es cierto que en otros la competencia de los comerciantes locales evita que la compañía explote a sus propios obreros. Lo mismo el comercio local que las bodegas de la compañía venden para ganar y tienden a cobrar cuanto es posible. Algunas de las más acerbas quejas contra las bodegas son las que hacen los tenderos rivales, los cuales afirman, con razón, que el vasto negocio de bodegas de la compañía tiene ventajas, en los ferrocarriles y buques, que hacen la concurrencia imposible.

Que los bodegueros vendan más caro o más barato que sus competidores depende de las condiciones locales del momento. Una comparación de precios hecha por la compañía frutera en Tela, Honduras, en agosto de 1930, demostró que en aquella época el bodeguero cobraba precios ligeramente inferiores a los de los tenderos de Tela.

Por otra parte, un funcionario de una compañía frutera de otra división, que había administrado una bodega que dejaba el 10% de beneficio, declaró que nunca le había parecido necesario vender a precios más bajos que los de los tenderos porque la ventaja del bodeguero está en la variedad y la calidad de sus géneros.

Pero en otros sitios se ha comprobado que las familias de los empleados de la United Fruit Company pueden comprar a mejores precios en el comercio local que en los almacenes de la compañía.

Aunque se supone que los vales de las bodegas no pueden ser usados más que por los trabajadores a los cuales se entregan, a menudo son vendidos a gente extraña a la empresa. Entre uno y otro día de paga, a menudo las familias de los trabajadores acaban su dinero y entonces no pueden comprar en las tiendas locales, por bajos que sean los precios en éstas. Pero pueden tener vales de la bodega. Esto, no obstante, resulta una costumbre onerosa en algunos casos. Empleados y no empleados que pueden pagar al contado pueden hacerlo en algunas compras a los precios del por mayor, como adquiriendo sacos enteros, canastos o cajas de géneros; pero las compras hechas con vales tienen que ser al por menor.

Cuando el colaborador era superintendente frutero en Costa Rica, hubo de informar a su superior inmediato —pero sin efecto— de una situación que se producía a menudo. En aquella época los sacos de harina Gold Medal de 49 libras eran vendidos en las bodegas a \$3.50 al por mayor y a \$5.00 al detalle. Los comerciantes locales

vendían igualmente los sacos enteros a \$3.50. Los trabajadores que habían acabado su dinero intentaban comprar aquellos sacos de harina de la compañía con vales, pero al negárseles el precio de por mayor, vendían sus vales a los comerciantes chinos con un 20% de descuento. Entonces los chinos usaban los vales para proveerse de harina en la bodega de la compañía, lo cual no habrían podido hacer sin pérdida si les hubiesen negado el precio al por mayor, como se negaba a los trabajadores. El colaborador expuso esta situación al manager de la división en una carta fechada el 22 de diciembre de 1925, que dice lo siguiente:

Cuando dije al superintendente de mercancías que el caso se podría remediar si pagábamos la mano de obra cada semana en lugar de hacerlo cada quincena, exclamó que en aquel caso perdería él mucho, reconociendo indirectamente, pero no por esto de manera menos clara, que un empleado podía arreglárselas mejor para comprar fuera de la bodega de la compañía si disponía de dinero y que, en efecto, teníamos un sistema que obligaba a los trabajadores a comprar a la empresa a precios que muchas veces, como pudimos comprobar, no le eran convenientes.

Mientras la compañía considere la venta de géneros a sus empleados como un negocio e insista en que su superintendente de mercancías saque un beneficio anual que después alguien arregla en las oficinas centrales de Boston, es natural que el superintendente de mercancías recurra a todos los trucos que le sean posible

para arrancar el máximo de dinero de los empleados.

Además de comprar géneros con vales de la bodega, los trabajadores de la compañía frutera, lo mismo que los altos empleados, compran al contado. Se sacan muchas mercancías de las bodegas para uso de la compañía. Aunque éstas mercancías sean un tercio del total, se cargan a la compañía al precio de costo; los beneficios que tienen que hacer las bodegas han de conseguirse, pues, en los géneros vendidos a los trabajadores o al público en general.

Otra práctica de las bodegas de la compañía que afecta a la libertad de los trabajadores tanto como a sus condiciones económicas es el sistema, algunas veces ventajoso, pero en general desastroso, de las compras a plazos. En los trópicos, como en todo el mundo, esto significa una deuda constante para los que recurren al sistema y significa la devolución de los objetos comprados cuando no se puede seguir haciendo los pagos, obligada, si es necesario, por la policía local.

El crecimiento de la organización de los trabajadores

El trabajador individual, no pudiendo elegir, tiene que aceptar el trabajo en la compañía en las condiciones que ésta impone y en cuanto deja que sus gastos sean superiores a sus ingresos, se encuentra ligado a la bodega de la compañía por los cupones o los vales y se ve prácticamente impotente para cambiar su condición. Aún más que los trabajadores de otras tierras, necesita una fuerza colectiva para negociar, la que se consigue con las

organizaciones sindicales.

En los primeros tiempos la sindicalización no era corriente en las plantaciones de las compañías fruteras. No obstante, los trabajadores realizaban algunas veces actos colectivos de protesta o huelgas para mejorar sus condiciones de trabajo. Algunas veces estos actos eran localizados y desorganizados. Inmediatamente después de la Guerra Mundial, cuando las huelgas eran abundantes en muchos lugares del mundo, en las regiones bananeras se produjeron algunas huelgas esporádicas. En las secciones en donde los trabajadores eran menos rebeldes, la United Fruit Company convencía a muchos para que volviesen al trabajo y hacía circular los trenes, lo cual solía quebrar la moral de los huelguistas. Por otra parte, la compañía ha enfrentado a los negros contra los centroamericanos para impedir una resistencia común. Los funcionarios de la compañía han ideado toda clase de métodos indirectos para reducir la solidaridad entre los trabajadores. En 1928 se sugirió que la Hamburg-American y la United Fruit Company estableciesen un convenio por el cual la segunda se comprometiese a facilitar a la primera brazos suplementarios a bordo de los barcos de la primera porque "los descargadores de Puerto Limón son baratos y relativamente dóciles, por la gran razón de que varias compañías navieras no tratan con ellos".

Durante la última década las organizaciones sindicales se han hecho más fuertes y las huelgas se han extendido. En el capítulo V ya observamos que desde 1930 estallaron en Honduras varias huelgas importantes, que coincidieron con la revolución. Se declaró la ley marcial; la

guardia armada particular de la compañía se enfrentó, junto con las fuerzas del ejército de la nación, a los huelguistas. Estas huelgas y otras que se declararon en otros países, lo mismo que el desarrollo del movimiento sindical, son tratadas en detalle en el libro compañero del presente al cual se ha aludido varias veces en páginas anteriores. Para los fines de esta obra bastará, para demostrar los conflictos de fuerzas en las luchas sindicales, referirnos a la gran huelga que estalló en Colombia en 1928 y a la que recientemente se ha producido en Costa Rica en agosto de 1934.

La huelga de Colombia de 1928

En la América Central, los trabajadores que talan los bosques para las nuevas plantaciones no son tomados individualmente, sino por medio de contratistas. En Colombia no son solamente estos especialistas los que son contratados por medio de capataces intermediarios, sino otros muchos trabajadores, que van con aquellos capataces de plantación. Así es como la United Fruit Company y los plantadores nacionales han esquivado las responsabilidades por la mano de obra, sobre todo las leyes de compensación y de seguro de los trabajadores. Para asegurarse de esto y también para limitar sus obligaciones en cuanto a los servicios, la compañía frutera ha insertado las siguientes cláusulas en su contrato con los capataces contratistas:

El trabajo se realizará bajo la entera responsabilidad del contratista. Todos los detalles del trabajo serán de la

incumbencia del contratista y ni él ni sus empleados son empleados de la United Fruit Company, a pesar de las estipulaciones de este contrato... El contratista dará al mandadero de la compañía una lista de los trabajadores que emplea, antes de empezar el trabajo. La compañía no tendrá en cuenta a otros trabajadores para las atenciones médicas.

Ya hemos observado en el capítulo precedente que los plantadores particulares de Colombia tenían quejas contra la compañía por haber frustrado sus empresas cooperativas, por su política de irrigación y por otras razones. En 1924 se intentó eliminar algunas de estas diferencias entre la compañía de una parte y los plantadores y trabajadores de otra. Firmaron un acuerdo D. A. Reyes, ministro de Industria, Claude D. Doswell, representante de la United Fruit Company y José M. N. Roca, gobernador de la provincia de Magdalena. Según este pacto, la United Fruit Company accedía a facilitar agua para riego a los pequeños agricultores que cultivasen sus tierras, a adelantar créditos para financiar plantadores, a construir un hospital mayor en Santa Marta y uno nuevo en otro lugar, a derribar los viejos suburbios y levantar nuevas viviendas higiénicas y en particular a pagar a los trabajadores individualmente con preferencia a hacerlo a través de los capataces contratistas. Los trabajadores sostenían que la compañía eludía la mayoría de estas responsabilidades.

Como los trabajadores bananeros en el distrito de Santa Marta eran en su mayoría colombianos, obraron con mayor solidaridad que los heterogéneos grupos de

trabajadores de la América Central. Se produjeron huelgas de vez en cuando. Otras causas de descontento entre 1924 y 1928 fueron la impotencia de los obreros para conseguir justicia por parte de los ignorantes jueces de los tribunales locales, el hecho de que muchos funcionarios gubernamentales estuviesen en deuda, de una manera o de otra, con la compañía, los días de pago quincenales y el sistema de vales por medio de los cuales se hacían los pagos. Sobre este último punto, la Comisión Investigadora del Congreso escribía:

El actual sistema de pagos obliga a los trabajadores a desplazarse de un lado a otro para cobrar sus jornales, lo cual les ocasiona gastos y pérdida de tiempo, cuando no se ven forzados a descontar estos vales de crédito con reducciones usuarias, determinadas por la necesidad del trabajador y la codicia del intermediario.

En el verano de 1928 el gobierno adoptó medidas reaccionarias, que tuvieron la entusiasta aprobación de la United Fruit Company, como lo demuestra el siguiente mensaje oficial de la compañía durante la huelga de diciembre siguiente, que reproducimos a continuación:

El movimiento subversivo que ha estallado en el Departamento de Magdalena había sido previsto desde hacía tiempo por el gobierno colombiano, lo cual se reveló el verano pasado cuando se sometió al Congreso la proposición de que se diese al gobierno, por medio de una nueva legislación, la fuerza necesaria para reprimir las actividades radicales y revolucionarias que

podían estallar en algunas partes de la República y se aprobó aquella nueva legislación a requerimiento del presidente de la República.

La nueva legislación señalaba como un crimen las reuniones para fines tales como incitación al crimen, provocación o fomento de huelgas, excitación a la rebelión en el ejército o abolición o repudio de los derechos familiares como están reconocidos por la Constitución.

Esto agravó más de lo que alivió la tensión hasta que al cabo de unos meses estalló una huelga de vastas proporciones. Los trabajadores presentaron, como motivos para la huelga, las quejas ya expuestas y algunas otras; la compañía frutera declaró que no había recibido ninguna queja de sus propios trabajadores y señaló como culpables del conflicto, por haberlo provocado, a los agitadores y comunistas. Ambas partes tenían razón. Sin motivos auténticos de queja los agitadores no habrían podido llevar a los trabajadores a la huelga y sin jefes los trabajadores no habrían podido hacer la huelga con tanta eficiencia.

El movimiento fue dirigido por la Unión Sindical de Trabajadores de Magdalena. Este sindicato era una organización de obreros militantes, que tenía contratos con el Partido Nacional Socialista, que al parecer comprendía elementos muy diversos, desde liberales constitucionales hasta revolucionarios extremistas. Entre bastidores actuaron algunos comunistas y simpatizantes de ellos. No obstante, los extremistas no aconsejaban la acción inmediata, pero se vieron forzados por el descontento de los

trabajadores, los cuales exigían una huelga.

La dirección liberal no revolucionaria, deseosa de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, al parecer, dominó en un principio el movimiento. Durante muchas semanas prevaleció un relativo orden y cierta contención. Ya el 6 de octubre los trabajadores formularon sus demandas, pero no fue hasta el 22 que consiguieron una entrevista con el director de la compañía y aún entonces éste se negó a considerar sus quejas. Finalmente, el 7 de noviembre, después de repetidos intentos de negociar con los funcionarios de la compañía, el sindicato declaró que si la empresa no recibía y discutía sus peticiones en el plazo de tres días, declararía una huelga general en toda la región bananera. La huelga comenzó el 11 de noviembre. Aun después de iniciada la huelga los trabajadores intentaron discutir sus demandas con la compañía. El 19 de noviembre los delegados estuvieron en el despacho del gobernador para entrevistarse con el director y allí consiguieron unas pocas concesiones de menor importancia. Entonces el gobernador, doctor Núñez Roca, les dijo que todas las cuestiones se resolverían satisfactoriamente si volvían al trabajo, como antes. Esta proposición fue rechazada por los delegados.

Las demandas de los trabajadores incluían: cumplimiento de las leyes de la República sobre el seguro colectivo, indemnizaciones, viviendas higiénicas, higiene social y un día de descanso cada siete; el establecimiento de hospitales en número suficiente y el saneamiento adecuado de los campos; 50% de aumento en los salarios más bajos; suspensión de las bodegas de la compañía y

de los vales de crédito en lugar de dinero y la paga semanal en lugar de quincenal y sustitución de los contratos colectivos por individuales. A los pocos días la compañía frutera se manifestaba bien dispuesta a acceder a todas las demandas excepto a la supresión de las bodegas; al 50% de aumento en los salarios, a los pagos semanales en dinero y al seguro colectivo. Finalmente la compañía accedió a todo menos al cumplimiento de las leyes de seguros y se negó a someter esta cuestión a una mediación declarando que no se haría responsable del seguro de obreros eventuales, muchos de los cuales trabajaban sólo unos días para la empresa. Habría que observar que la ley hace a la compañía responsable para un obrero únicamente mientras éste trabaja para ella.

Cuando se declaró la huelga el 11 de noviembre, se envió al ejército para "proteger a los trabajadores pacíficos". Alberto Castrillón, uno de los jefes de la huelga, declara que la United Company enviaba agentes provocadores para suscitar desórdenes con el fin de atraer la antipatía popular sobre los huelguistas y en sus bodegas se daba comida y cerveza a los soldados. Acusa también a los soldados de haber saqueado las casas de los trabajadores y de haberse llevado sus herramientas.

En esta huelga los trabajadores recibieron ayuda moral y material de muchos miembros de la comunidad. Hubo comerciantes que, indignados a causa de la competencia que les hacían las bodegas de la compañía, ayudaron a los huelguistas con fondos y víveres. Aun las Cámaras de Comercio de Barranquilla y de Santa Marta los ayudaron; y algunos periódicos de la región se pusieron de su parte.

Después de la circulación de octavillas entre el ejército, muchos soldados se negaron a enfrentarse con los trabajadores. Los plantadores particulares, enojados con la compañía a causa de las diferencias tenidas con ella, simpatizaban con los huelguistas.

Durante la segunda quincena de noviembre los huelguistas trataron de impedir la carga de los bananos, pero en vano, porque los esquiroles estaban protegidos por los soldados. Algunos de los huelguistas fueron detenidos. El 6 de diciembre se produjo un incidente que por algún tiempo se creyó había sido un intento de los huelguistas, armados con machetes, de atacar a un grupo de soldados. Parece, empero, que el objeto de los trabajadores fue desarmar a un soldado borracho que había querido disparar contra ellos y al final no hubo derramamiento de sangre. No obstante, el incidente sirvió de pretexto al gobernador para declarar la ley marcial. Al día siguiente, en la plaza de Ciénaga los soldados ordenaron a un grupo de trabajadores que se dispersasen y al no obedecer los huelguistas, dispararon sobre ellos, matando e hiriendo a muchas personas. Castrillón dice que el número de muertos fue de cuatrocientos diez. "Esta tragedia enfureció a los trabajadores de tal manera que arrancaron motores, destrozaron cariles, demolieron bodegas e incendiaron las casas de plantadores del país y de agentes de la United indistintamente". Entonces el jefe militar de la región declaró a los jefes obreros fuera de la ley y los persiguió ferozmente. Los trabajadores aseguran que los militares cometieron muchas y grandes atrocidades. Sobre el número de los muertos y heridos en todo el

tiempo de la huelga no hay coincidencia. El general Cortés Vargas, que sofocó la huelga, dice que hubo cuarenta muertos y más de un centenar de heridos. Por otra parte, Castrillón declara que los muertos fueron mil quinientos y los heridos tres mil. Otras personas dan cifras intermedias.

A causa de la presencia de ciudadanos de los Estados Unidos en las proximidades, circuló el rumor de que habían aparecido barcos de guerra de los Estados Unidos en la bahía de Santa Marta; pero esto fue desmentido. La United Fruit Company tuvo uno de sus barcos en el puerto como un refugio para un caso de necesidad, pero no hay indicios de la intervención ni siquiera de la presencia de ningún buque de guerra.

Después del conflicto el Congreso de Colombia aprobó la proposición de investigar si la ley marcial durante la huelga había violado la constitución de la República. A consecuencia de los debates en el Congreso, el ministro de la Guerra se vio obligado a dimitir. El diputado Jorge E. Gaitán, que hizo una investigación personal en la zona bananera, declaró en el Congreso Nacional que el conflicto había sido más que una huelga, que en cierta medida había sido una revolución de campesinos contra la compañía extranjera por intentar desposeer a los plantadores de sus tierras y de sus derechos de riego.

El 29 de diciembre de 1928, el manager de la United Fruit Company accedió a levantar dos hospitales de urgencia en la región, a hacer los pagos semanalmente y en dinero, a mejorar las viviendas de los trabajadores, a pagar a éstos un mínimo de \$1.20, \$1.50 y \$2.00 por día,

según el lugar y a abrir algunas escuelas. Así fueron obtenidas algunas de las ventajas deseadas por los trabajadores.

Subsiguientemente, éstos continuaron tratando de conseguir que fuesen satisfechas sus otras peticiones, especialmente la que hacía referencia al sistema de contratar la mano de obra. Al progresar la depresión, organizaron un comité de defensa para los sin trabajo y pidieron jornada de siete horas sin disminución del salario; varios métodos de ayuda, entre ellos el pago de la mitad de los jornales atrasados y la exención de alquileres; y la supresión de los establecimientos en que se servían bebidas alcohólicas y el cierre de las casas de juego.

La complejidad de la situación en la región de Santa Marta, con los intereses encontrados de la compañía frutera, cultivadores privados y trabajadores, quedó demostrada por las recomendaciones que el 12 de noviembre de 1930 hacía la Comisión Investigadora del Congreso. (1) Desarrollo de vías de comunicación entre Magdalena y el interior de la República; (2) protección gubernamental a la colombianos que desean la libertad de la industria bananera; (3) aumento en las reservas de tierras sin uso en la zona bananera y en la Sierra Nevada de Santa Marta; (4) la aplicación de una tasa sobre la exportación de bananos para el fomento de la industria; (5) control del gobierno sobre los riegos; (6) intervención del gobierno para inducir a la United Fruit Company a modificar sus contratos con los plantadores privados; (7) vigilancia para que se cumpliesen las leyes de trabajo; (8) regulación de los sindicatos, reconociendo sus derechos y

ayudando sus planes dentro de límites legales, equitativos y justos; y (9) introducir el sentido de autoridad en el distrito de Magdalena.

La huelga de los trabajadores bananeros en Costa Rica

Durante los años recientes, que han sido señalados especialmente por cierto número de huelgas importantes en Honduras y las repercusiones de la gran huelga de 1928 en Colombia, los trabajadores de Costa Rica, aunque a menudo a regañadientes, han venido aceptando los dictados de la United Fruit Company. Esta situación prevaleció hasta agosto de 1934, pero en aquel mes la costa caribeña de Costa Rica conoció una huelga de proporciones considerables. Se hacían sentir las grandes reducciones de la United Fruit Company en Costa Rica. Con la exportación del banano descendiendo de 5'834,000 racimos en 1930 a menos de cuatro millones en 1933, habían quedado muchos trabajadores sin empleo. Y los salarios de los que aún trabajaban habían sido reducidos. Lo mismo la ciudad que la provincia de Limón se encontraban en una situación económica desesperada.

Hay que recordar que aunque la United Fruit Company cosecha aproximadamente tres cuartos de los bananos que exporta de Honduras, compra a plantadores privados unos tres cuartos de los que exporta de Costa Rica. Los salarios y las condiciones de vida en muchas de las plantaciones de estos cultivadores privados son peores que en las plantaciones de la compañía. Además, la rebaja de precios en las compras de bananos que hacía la

compañía, el rechazo de racimos por parte de ésta y su negativa a renovar algunos contratos de compra no sólo han perjudicado a muchos cultivadores privados sino que los han obligado a reducir el número de sus trabajadores y el nivel de sus salarios.

Además de la incertidumbre en el trabajo y de la reducción de salarios, muchos trabajadores bananeros de las plantaciones de Costa Rica sufrían otras calamidades, entre ellas la falta de viviendas higiénicas, de agua potable y de servicio médico en las plantaciones, y los altos precios fijados por las bodegas de la compañía. Algunos trabajadores se encontraban en condiciones que prácticamente equivalen a una servidumbre por deudas.

Los trabajadores descontentos fueron organizados por el partido comunista nacional a través del Sindicato de Trabajadores del Atlántico. En una reunión de trabajadores de gran número de plantaciones bananeras se acordó presentar una lista de quejas a la United Fruit Company y a los cultivadores independientes. Las demandas no fueron atendidas y se señaló una huelga para el 8 de agosto.

A pesar de los intentos de dividir a los trabajadores blancos y negros, muchos negros se unieron a los huelguistas, que fueron también ayudados por los trabajadores de los ferrocarriles y de los puertos, por muchos de los plantadores pobres que laboraban sus propias tierras y por la contribución de otros sindicatos y de personas aisladas de todas partes de la República. En algunos casos los huelguistas destruyeron bananos —como la United Fruit Company había hecho en el curso de su conflicto

con la Atlantic— y arrancaron vías y agujas para impedir que el fruto que había sido cosechado por los esquiroles pudiese ser transportado al puerto.

En San José, capital de la República, circuló el rumor de actos de terrorismo. Los jefes comunistas, aunque reconocían la destrucción de propiedades ya mencionada, negaban que hubiesen hecho uso de medios terroristas y llegaban a condenarlos. Los grupos conservadores aseguraban que la huelga era simplemente una maniobra de los comunistas para aumentar su prestigio político y su fuerza. El *Diario de Costa Rica* lamentaba la “tolerancia” del gobierno hacia los capitalistas influyentes y algunos políticos pedían que se declarase la ley marcial; y algunos llegaban a decir que “era necesaria una organización fascista para combatir la amenaza comunista”. Por otra parte la Facultad y los estudiantes de la Escuela Normal Heredia defendían las demandas de los trabajadores en vigorosas notas dirigidas al presidente, pedían que no se derramase sangre y declaraban que no se había producido “ningún acto ilegal por parte de los trabajadores que justificase en manera alguna la suspensión de las garantías de libertad”.

Aunque el presidente Ricardo Jiménez no declaró la ley marcial y aconsejó la moderación, desplazó a la policía para proteger a los esquiroles y detener a los huelguistas. En algunos casos la policía hizo uso de las armas de fuego y causó bajas entre los trabajadores. Se hicieron gestiones para despojar de su inmunidad parlamentaria al diputado comunista Manuel Mora y se deportó a algunos de los trabajadores nicaragüenses, lo cual levantó muchas

protestas no sólo en Nicaragua, sino también en Costa Rica. Durante varias semanas el manager de la United Fruit Company y los plantadores se negaron a tratar con el grupo comunista. Se intentó tratar separadamente con las plantaciones individuales. Finalmente, gracias a la mediación del gobierno, las dos facciones tuvieron una reunión. El 28 de agosto, los representantes de los plantadores y de los trabajadores convinieron en el despacho del secretario de trabajo un convenio que en conjunto era decididamente favorable a los trabajadores.

El convenio satisfacía sustancialmente las demandas de los obreros de ocho horas diarias de trabajo para los cortadores y de seis para los otros trabajadores de los plantíos; de la instalación de dispensarios en las plantaciones grandes y del transporte y hospitalización de los que cayesen enfermos en el curso de su trabajo; del suministro de las herramientas necesarias; del mantenimiento de los precios de las bodegas al nivel de los que fuesen corrientes en las tiendas locales; y el reconocimiento del sindicato. Por otra parte, el convenio no comprendía la garantía pedida de asegurar un mínimo de ciento cincuenta colones diarios para los trabajadores de los muelles y de un aumento del 10% en los salarios de los capataces; la anulación del acuerdo Cortés-Chittenden (del cual se trata en el capítulo x); el compromiso a presionar a la United para que elevase sus precios de compra de bananos a cincuenta centavos lo mismo para el fruto americano que el inglés y de gestionar que el gobierno impidiese el rechazo arbitrario de frutos y la garantía de una indemnización que fuese adecuada en caso de

accidentes (la última demanda fue desestimada, supuestamente, porque ya queda atendida por la ley de indemnizaciones a los trabajadores).

Aunque la demanda de los trabajadores del pago quincenal fue rechazada, el convenio estipulaba que los salarios serían pagados mensualmente *en efectivo* y que los anticipos hasta por la mitad del sueldo deberían hacerse mensualmente *en efectivo*. La demanda de que se suprimiese el trabajo a destajo fue también rechazada, pero se aumentó la retribución para las tareas más importantes. El detalle fundamental de los jornales fue ajustado por medio de un compromiso: se pagaría, en lugar de un colón por hora, que era lo que pedían los trabajadores, 0.70 colones en la mayoría de los trabajos y 0.80 en algunos casos.

El convenio tenía además algunas cláusulas favorables a los trabajadores sobre cosas que no habían sido previstas en las demandas: la exposición de precios en las bodegas; la prohibición de que los almacenistas pagasen comisiones a los plantadores por la extensión de vales de bodeguero; la limitación del área contratada para la preparación de plantíos a veinticinco hectáreas por trabajador; saneamiento de las viviendas; suministro de botiquín de primeras curas y de antídotos para las mordeduras de serpiente en todas las plantaciones; la designación, por parte del gobierno, de inspectores que controlasen las disposiciones sanitarias y sobre las bodegas y la carga de la fruta en los muelles; planes para la concesión de pequeños lotes de tierra nacional a los trabajadores; mediación gubernamental en las diferencias entre

arrendatarios y propietarios; la garantía de que no se hiciera ninguna discriminación contra los huelguistas; libertad para todos los detenidos con motivo de la huelga; la presión del gobierno para conseguir que la United Fruit Company aceptase el convenio y rebajase las tarifas de arrendamiento y permitiese el uso de sus trenes a los pequeños arrendatarios.

Todas estas concesiones fueron firmadas por los representantes de los plantadores y por los de los trabajadores, pero el director de la United Fruit Company se negó a hacerlo. No obstante, se comprometió verbalmente a cumplir el convenio hasta donde lo cumpliesen los plantadores.

Pareció que así terminaba la huelga el 28 de agosto; pero se reanudó el 8 de septiembre por alegar los trabajadores que la compañía se negaba a aceptar el convenio. La compañía dio como excusa para su negativa que los comunistas no representaban a los trabajadores. En Limón no se embarcó aquel fin de semana ningún fruto y el Petén fue despachado para Puerto Barrios a tomar un cargamento de bananos de Guatemala. Aunque los trabajadores de otras industrias amenazaron con declararse en huelga por solidaridad con los de la industria bananera si las demandas de éstos no eran satisfechas, no se llegó a ninguna acción. Se reanudó el trabajo con la negativa de la rica y fuerte empresa a firmar con los trabajadores y los plantadores privados, muchos de los cuales habían sido prácticamente arruinados, y todos los cuales estaban en peores condiciones que la compañía para cumplir los términos del convenio.

accidentes (la última demanda fue desestimada, supuestamente, porque ya queda atendida por la ley de indemnizaciones a los trabajadores).

Aunque la demanda de los trabajadores del pago quincenal fue rechazada, el convenio estipulaba que los salarios serían pagados mensualmente *en efectivo* y que los anticipos hasta por la mitad del sueldo deberían hacerse mensualmente *en efectivo*. La demanda de que se suprimiese el trabajo a destajo fue también rechazada, pero se aumentó la retribución para las tareas más importantes. El detalle fundamental de los jornales fue ajustado por medio de un compromiso: se pagaría, en lugar de un colón por hora, que era lo que pedían los trabajadores, 0.70 colones en la mayoría de los trabajos y 0.80 en algunos casos.

El convenio tenía además algunas cláusulas favorables a los trabajadores sobre cosas que no habían sido previstas en las demandas: la exposición de precios en las bodegas; la prohibición de que los almacenistas pagasen comisiones a los plantadores por la extensión de vales de bodeguero; la limitación del área contratada para la preparación de plantíos a veinticinco hectáreas por trabajador; saneamiento de las viviendas; suministro de botiquín de primeras curas y de antídotos para las mordeduras de serpiente en todas las plantaciones; la designación, por parte del gobierno, de inspectores que controlasen las disposiciones sanitarias y sobre las bodegas y la carga de la fruta en los muelles; planes para la concesión de pequeños lotes de tierra nacional a los trabajadores; mediación gubernamental en las diferencias entre

arrendatarios y propietarios; la garantía de que no se hiciera ninguna discriminación contra los huelguistas; libertad para todos los detenidos con motivo de la huelga; la presión del gobierno para conseguir que la United Fruit Company aceptase el convenio y rebajase las tarifas de arrendamiento y permitiese el uso de sus trenes a los pequeños arrendatarios.

Todas estas concesiones fueron firmadas por los representantes de los plantadores y por los de los trabajadores, pero el director de la United Fruit Company se negó a hacerlo. No obstante, se comprometió verbalmente a cumplir el convenio hasta donde lo cumpliesen los plantadores.

Pareció que así terminaba la huelga el 28 de agosto; pero se reanudó el 8 de septiembre por alegar los trabajadores que la compañía se negaba a aceptar el convenio. La compañía dio como excusa para su negativa que los comunistas no representaban a los trabajadores. En Limón no se embarcó aquel fin de semana ningún fruto y el Petén fue despachado para Puerto Barrios a tomar un cargamento de bananos de Guatemala. Aunque los trabajadores de otras industrias amenazaron con declararse en huelga por solidaridad con los de la industria bananera si las demandas de éstos no eran satisfechas, no se llegó a ninguna acción. Se reanudó el trabajo con la negativa de la rica y fuerte empresa a firmar con los trabajadores y los plantadores privados, muchos de los cuales habían sido prácticamente arruinados, y todos los cuales estaban en peores condiciones que la compañía para cumplir los términos del convenio.

CAPÍTULO XIII
El futuro del imperio

Resumen

Durante los treinta y cinco años de su existencia, la United Fruit Company ha manejado la producción, el transporte y la distribución de aproximadamente dos mil millones de racimos de bananos. Al realizar estas actividades económicas ha gastado en los trópicos una gran cantidad de dinero, parte del cual ha recuperado gracias a sus transportes por barco y ferrocarril, a la radio y a otros servicios, por medio de las ventas de sus bodegas y por el pago de servicios de hospital. En su búsqueda de beneficios ha transformado enmarañadas selvas en centros de actividad humana, por lo menos temporalmente; ha construido edificios, ferrocarriles y otras obras de la moderna civilización material; ha levantado hospitales bien equipados y ha reducido, aunque no ha eliminado, la amenaza de las fiebres tropicales. Estas realizaciones materiales, económicas y sanitarias son tratadas en detalle en otro punto.

Mientras realizaba estas y otras obras *constructivas*, esta poderosa compañía ha ahogado a los competidores, ha dominado gobiernos, ha maniatado ferrocarriles, ha arruinado a plantadores, ha hundido cooperativas, ha explotado a los trabajadores, ha combatido a las organizaciones sindicales y ha abusado de los consumidores. Tal uso del poder por una empresa de una nación fuertemente industrializada en países extranjeros relativamente débiles constituye una variedad del imperialismo económico.

El imperialismo económico

En los siglos pasados el imperialismo ha sido principalmente político: la extensión de los dominios territoriales por medios políticos o militares. En los tiempos actuales el fenómeno del imperialismo es principalmente económico; el aumento de poder y de prestigio de una nación por medio de las actividades financieras y económicas de sus ciudadanos en el extranjero. Por regla general este imperialismo económico contemporáneo tiene dos aspectos complementarios: los hombres de negocio son los instrumentos del engrandecimiento, si no de las posesiones territoriales de su país, por lo menos de su poder; el gobierno, por su parte, protege con su diplomacia y sus fuerzas militares las inversiones de aquellos hombres de negocios. Aunque estos aspectos complementarios del imperialismo económico caracterizan el funcionamiento de la industria bananera hasta cierto punto, ninguno de ellos constituye el carácter distintivo del imperio del banano.

Cuando en 1931 el general Augusto Sandino se oponía a la invasión de nuestras fuerzas de marina en Nicaragua, fueron muertos siete empleados de la Bragman's Bluff Lumber Company. A consecuencia de esto, inmediatamente la Standard Fruit and Steamship Corporation, propietaria de la compañía maderera y bananera, telegrafió a la Casa Blanca en demanda de protección militar. Por otra parte, en 1927 Victor M. Cutter, entonces presidente de la United Fruit Company, declaró que su compañía "nunca había tenido que llamar a un barco de

guerra".

No obstante, algunas veces los barcos estaban dispuestos para proteger las vidas y las propiedades de los inversionistas en un caso de necesidad, como ocurrió en 1912 cuando durante la actividad revolucionaria de Cuba los Estados Unidos enviaron una nave de guerra a la bahía Nipe, el centro de las plantaciones de azúcar de la United, acto que motivó una reclamación del gobierno cubano.

En el curso de otros conflictos los Estados Unidos han intervenido temporalmente o han desembarcado fuerzas armadas en Costa Rica y en Guatemala, seis veces en Nicaragua, cinco en Honduras y siete en Panamá. En algunas de estas ocasiones nuestra infantería de marina ha ocupado las zonas en las cuales estaban operando las compañías fruteras. Algunos barcos de guerra estaban cerca de las oficinas centrales de las compañías fruteras durante las recientes revoluciones en Honduras y en Nicaragua. Acerca de si estas medidas se adoptaron o no a requerimiento de la United Fruit Company, muchos críticos están de acuerdo con las palabras que el representante Blaine pronunció el 3 de febrero de 1928 en el Congreso de los Estados Unidos.

El imperialismo que se practica en Honduras consiste en los actos de un ministro de los Estados Unidos y de dos empresas norteamericanas que constituyen los poderes dominantes y controladores, algunas veces con la ayuda de nuestra infantería de marina, con el pretexto de que es necesario proteger las vidas y las

propiedades de los ciudadanos norteamericanos... Sí, proteger los instrumentos de un propósito definido que es la explotación material.

Aunque el expresidente Cutter de la United Fruit Company ha declarado que las "compañías de los Estados Unidos no deberían emprender negocios en el extranjero si creen que han de verse forzadas a pedir protección o a requerir la intervención de nuestro gobierno", también ha recomendado la siguiente política exterior para el futuro:

Es especialmente importante la necesidad de establecer una política diplomática definida hacia la América Latina por lo que se refiere a nuestras relaciones comerciales con ella y luego, una vez establecida esta política, mantenerla con firmeza y sin titubeos de ninguna clase. Se ha dicho con demasiada frecuencia que en otros tiempos los gobiernos de la América Latina habían tratado con mayor respeto a los ingleses, alemanes y franceses y sus propiedades que a los ciudadanos de los Estados Unidos. Si esto es cierto, esto ha de haber sido consecuencia de la falta de representantes diplomáticos idóneos y por la falta de una política diplomática definida firmemente sostenida por parte de los Estados Unidos. No creo que nuestro Departamento de Estado diga a los hombres de negocios norteamericanos que si van a países extranjeros van bajo su exclusiva responsabilidad y sin que deban, contar con la protección de su gobierno. Esta es una debilidad que la

mentalidad latina (como cualquiera otra) desprecia.

Las relaciones existentes entre el Departamento de Estado y la United Fruit Company quedan caracterizadas por la línea telefónica directa entre la embajada en San José (Costa Rica) y las oficinas de la compañía; las conversaciones que se cruzan por esta línea no son conocidas por el público; pero sí algunos hechos.

Hace unos veinte años nuestro secretario de Estado Knox llevaba activamente la política de la diplomacia del dólar, gracias a la cual consiguió suplantar varios empréstitos y negocios europeos en el Caribe por la actividad financiera y económica de los Estados Unidos. Minor C. Keith, vicepresidente de la United Fruit Company desde su creación hasta 1921, cuyas empresas comerciales no se limitaban a las de aquella compañía, no sólo consolidó la deuda exterior de Costa Rica en 1884, sino que realizó una obra similar en 1911. Según el contrato del empréstito de aquel año, Keith podía, en ciertas circunstancias, establecer una agencia de aduanas con derecho a percibir los derechos aduanales.

En 1922 Keith negoció un empréstito de \$18'500,000 para El Salvador, lo que permitió a esta república liquidar un empréstito británico anterior, pagar subsidios a los irca y satisfacer el pago de varios gastos. El gobierno de El Salvador destinó el 70% de sus ingresos aduanales para el pago de intereses y fondo de reserva, y accedió a que en caso de falla una o dos personas nombradas por el agente fiscal actuasen como perceptores generales de aduanas y a someter cualesquiera diferencias al presidente del

Tribunal Supremo de los Estados Unidos. Comentando este ejemplo de la “diplomacia del dólar” el *Diario Oficial* de El Salvador afirmaba que el presidente de la república negaba al principio su aprobación “debido a las cláusulas que quitaban a El Salvador su autonomía financiera”. Pero al fin, a causa de las necesidades públicas de El Salvador y a la presión de los Estados Unidos, se firmó el contrato del empréstito en el centenario de la firma de la Doctrina Monroe.

En 1917 ciertos intereses petroleros sin escrúpulos intervinieron en el golpe de Estado contra el gobierno del presidente Alfredo González Flores, de Costa Rica. El presidente Wilson, que se negó a reconocer al gobierno de Tinoco formado a raíz de este movimiento, sospechó que Minor C. Keith, que fue quien le facilitó las primeras noticias de la revolución, estaba complicado en ésta; pero algunas informaciones que pudieron obtenerse parecían demostrar que Keith, como otros hombres de negocios, habían acogido con agrado la desaparición del gobierno liberal de González Flores, pero no que Keith hubiese ayudado antes del golpe de Estado.

Dado que los funcionarios consulares de todos los países tienen entre otros deberes el de ayudar a los ciudadanos de su país en sus empresas comerciales y dado que en la América Central estos funcionarios y los altos empleados de las compañías fruteras parecen estar íntimamente relacionados, es lícito suponer que los primeros sirven los intereses de los segundos en muchas ocasiones. En Honduras se afirma que los representantes diplomáticos de los Estados Unidos suelen tratar de

inducir a las autoridades gubernamentales a acceder a proposiciones favorables a las compañías fruteras. El hecho de que en recientes concesiones las compañías fruteras renuncien a recurrir a medios diplomáticos para conseguir fines económicos indica que en otros tiempos los usaron. No obstante en algunos casos esto queda anulado por una autorización a la compañía a buscar la ayuda diplomática en caso de que se le "niegue justicia". El ex-presidente Cutter dijo una vez a William E. Sweet que si Costa Rica "intentase procurarse ingresos adicionales imponiendo algún gravamen sobre las exportaciones de la compañía" él "apelaría al tío Sam".

El imperialismo económico de la United Fruit Company

Cualquiera que sea la ayuda que mutuamente se presten los Estados Unidos y la United Fruit Company para conseguir sus respectivos fines políticos y económicos es de una importancia menor en comparación con la habilidad de la gran compañía frutera para lograr sus propios fines económicos por medio de su propia fuerza económica y política. El imperio del banano es esencialmente la consecuencia de una serie de acciones gubernamentales e industriales estrechamente relacionadas, si no la expansión de un organismo económico de tal magnitud y poder que por sí solo asume muchas de las prerrogativas y funciones que usualmente asumen los estados políticos. La United Fruit Company prefiere enviar a sus propios emisarios políticos a tratar con los gobiernos caribeños a esperar que el Departamento de Estado curse

sus telegramas. La empresa, no sólo monopoliza el comercio del banano en las más importantes regiones productoras, sino que además posee o controla ferrocarriles, muelles, barcos, radio, viviendas, almacenes para ventas al por mayor y tiendas al por menor y otra clase de negocios y que controla la vida de muchos hombres de negocios, de cosecheros, trabajadores y profesionistas, puede hablar de tal manera que los políticos se someten a su voluntad.

Por otra parte, la United Fruit Company es indiscutiblemente la dueña de la mayor parte de la industria bananera actual, puesto que sus tres rivales importantes han sido eliminados de una manera u otra. En 1929 compró el mayor de sus rivales, la Cuyamel Fruit Company. En 1931 la antigua Atlantic vendió sus propiedades en Jamaica y en Cuba y sus barcos a la Banana Company of Jamaica, Ltd., controlada por la Standard Fruit and Steamship Corporation. Actualmente la Standard, con la cual está estrechamente aliada Di Giorgio, sólo existe como firma independiente de una manera nominal, pero ya hemos visto que parece trabajar en armonía con la United más bien que desafiar su poderío. Además, con la propiedad parcial de los International Railways of Central America; con sus estrechas relaciones con varios bancos, especialmente con el First National Bank of Boston; con Victor M. Cutter en la dirección de la Electric Bond and Share Company, que controla utilidades en varias naciones caribeñas, la United Fruit Company tiene poderosos aliados en potencia. En los Estados Unidos, su subsidiaria, la Fruit Dispatch Company tiene excelentes

convenios para los transportes y controla una buena parte del mercado bananero, mientras una extraordinaria inteligente publicidad, que se extiende a las revistas médicas y a las de puericultura, cautiva al público consumidor. El jefe de este vasto imperio no necesita recurrir al Departamento de Estado cada vez que tiene dificultades con los gobiernos del Caribe.

Crítica y antiimperialismo

Ya hemos observado que esta poderosa empresa económica ha violado algunas veces leyes y contratos, ha usado amenazas y artimañas, ha discriminado entre los rivales, ha complicado las disputas internacionales por cuestiones fronterizas, ha obtenido subsidios que no necesitaba —lo mismo en la zona del Caribe que en los Estados Unidos— y se ha burlado de los intereses de gobiernos, plantadores y público.

Por esto la United Fruit Corapany es muy criticada, no sólo en los países en donde opera, sino en toda la América Latina. El hecho de que domine grupos de intereses tan diversos puede ser a la larga causa de su caída, puesto que competidores, cosecheros, trabajadores, políticos y el proverbial “hombre de la calle” encuentran una causa común en combatir su dictadura. Aunque mucho de lo que se dice contra ella forma parte de lo que sistemáticamente se dice contra cuanto proviene del “Coloso del Norte” las críticas, por lo menos en los países afectados directamente, pueden resumirse en las palabras de un periodista guatemalteco conocido como antiimperialista:

Siempre he creído que necesitamos capital de los Estados Unidos... Pero queremos cooperación, no dominación.

Muchos ciudadanos de Centroamérica coinciden con un abogado costarricense, que después de expresar sus sentimientos amistosos hacia los Estados Unidos agregaba:

Queremos extranjeros, pero queremos que tengan los mismos derechos que los costarricenses; no menos, pero no más.

Uno de los más destacados políticos de Honduras ha declarado que no es un enemigo del capital extranjero ni de los norteamericanos; que ha vivido en los Estados Unidos y que admira la energía de su gente, pero que como hondureño y como patriota desea conservar para su país lo poco que a éste le queda.

“El odio a la United Fruit Company”, declara el doctor García Monge, ilustre director de *El Repertorio Americano*,

No se debe al hecho de que sea una empresa norteamericana, sino a su carácter monopolístico... No deseamos que la United Fruit Company se vaya, pero sí que haga sus negocios sin un nuevo contrato. Debería haber libertad de exportación... con algunos impuestos sobre la exportación. ¿Por qué insiste la United Fruit Company para obtener un nuevo contrato? Sin él, la situación sería la misma que existe en lo que respecta al

café, para el cual el gobierno ha fijado una tasa para un número determinado de años.

Aun el antiimperialista peruano Raúl Haya de la Torre ha declarado que la apra no combate la afluencia de capitales extranjeros, pero que pugna porque su acción sea benéfica y ha comparado esta afluencia a las transfusiones de sangre que son perniciosas cuando son superiores a la resistencia del paciente.

De manera similar, en los Estados Unidos se está extendiendo el sentimiento antiimperialista. Este lo manifiestan no sólo los trabajadores y otros que son miembros de la Liga Antiimperialista, sino también miembros del Congreso y periodistas; organizaciones religiosas, sociales y sindicales; ciudadanos que habiendo viajado por los países del Caribe han percibido toda la amargura que engendran las tácticas de las empresas bananeras, petroleras y bancarias; y otras muchas personas, de los sectores sociales más diversos.

El profesor Rippy explica en *Latin American in World Politics*, que cuando un antiguo gobierno de este país, presionado por los petroleros y otra gente de negocios, se inclinaba a adoptar medidas enérgicas contra México y Nicaragua

el sentimiento público en los Estados Unidos manifestó en seguida su fuerza. Casi todos los diarios importantes del sur y muchos del oeste protestaron enérgicamente. Grandes diarios como el *New York World* y el *New York Times* publicaron editoriales criticando a Coolidge y a

Kellogg y las opiniones extranjeras adversas a nuestra política. El presidente William Green, de la *American Federation of Labor*, levantó su voz contra la idea de que los sindicatos mexicanos eran bolcheviques. Las iglesias y las organizaciones pacifistas movilizaron a sus miembros con rapidez y eficacia. Los senadores Borah, La Follette y Wheeler conquistaron una posición dominante en el senado. Kellogg y Coolidge, Brisbane y Hearst, los productores de petróleo, bananas y caoba fueron derrotados. En el Senado se pidió unánimemente el arbitraje en los asuntos de México y el mismo organismo pidió poco después la retirada de nuestra infantería de marina de Nicaragua.

La creciente marea antiimperialista en el interior de los Estados Unidos no fue sólo un factor poderoso para que se evitase la intervención en México, sino que también influyó en la retirada de nuestros marinos de Nicaragua y de Haití y en que se abrogase la Enmienda Platt, que daba a los Estados Unidos un protectorado sobre Cuba. Este sentimiento probablemente es hoy más fuerte que nunca. Mientras se ha hablado mucho de las intrigas o intromisiones de los petroleros, el imperialismo económico de la United Fruit Company es poco conocido en el norte. A medida que vaya siéndolo se insistirá más y más en que no sólo los ciudadanos de los Estados Unidos que estén ganando dinero en tierras extranjeras deben dejar de esperar el apoyo de su país cuando se encuentren en dificultades, sino que deben respetar las leyes y la autoridad de las naciones en las cuales operen y deben prestar

los servicios proporcionados a los beneficios que obtengan.

La elección ante la United Fruit Company

Si la United Fruit Company se hubiese preocupado más por el mejoramiento de las relaciones humanas y el bienestar social que por la simple obtención de beneficios, habría podido prestar extraordinarios servicios a las Américas. Pero, como ya se ha observado, "la compañía no es una organización filantrópica; no está en los trópicos para su salud, sino para conseguir beneficios para sus accionistas". Ni los que poseen valores de la United Fruit Company comprados a precios bajos durante los últimos años —y que percibieron \$4.80% en 1931; \$4.25% en 1932 y \$2.00 en 1933— ni los que poseen acciones desde la creación de la compañía —y han cobrado un promedio de 17% al año y esperan seguir así *ad infinitum*— están dispuestos a reducir sus beneficios.

No obstante, aun bajo un régimen codicioso de beneficios son posibles algunos cambios de procedimientos. La United Fruit Company gasta mucho dinero en radiar su propaganda y en extender su influencia política; y supone también un gasto el tiempo que dedica a litigios y a campañas políticas. Se comprende, por tanto, que la compañía adopte una actitud previsora decidida a aminorar la animosidad contra ella y a reforzar sus cimientos para una mayor estabilidad y prosperidad en el futuro. La actitud y los actos que podrían hacer decrecer la hostilidad y aumentar las simpatías aunque redujesen las ganancias

del momento, a la larga beneficiarían materialmente a la compañía. Podemos hacer algunas breves consideraciones sobre esto.

Cuando el 7 de enero de 1934 M. M. Marsh, entonces director de la United en Costa Rica, estaba tratando de llevar a buen término los deseos de la compañía de inducir a los plantadores a cancelar sus contratos con la Northern Banana Company —un procedimiento parecido a aquel por el cual en otra ocasión había atacado a la Cuyamel y a la Atlantic— afirmaba:

Nuestra compañía cree que ningún negocio de importancia puede prosperar y sostenerse por un largo periodo de años a menos que esté basado en la honestidad y en el respeto a las leyes.

Hemos visto que en algunas ocasiones los actos de la compañía estaban en contradicción con esta solemne declaración de principios. Lo mínimo que se puede exigir, en interés lo mismo de la justicia que de la prosperidad de la compañía, es un mayor respeto para la autoridad de las naciones soberanas y una estricta observancia de la letra y del espíritu de las leyes, concesiones y disposiciones administrativas. Esto significa el abandono no solamente de ilegalidades tan manifiestas como las tarifas discriminatorias de los ferrocarriles, sino también de los subterfugios técnicos como los que la compañía usó en Costa Rica en el curso de la ejecución de su contrato de 1930 con el gobierno. Supone también un esfuerzo honesto para cumplir los fines para los cuales las

concesiones ferroviarias fueron nominalmente otorgadas. Una política así excluye además los intentos de presionar provocando temores o esperanzas injustificados o de obtener por el uso de intermediarios tierras o favores que los gobiernos se resisten a conceder. Y exige, desde luego, que si la compañía administra transportes comunes no debe hacer en éstos distinciones contra los rivales que hagan uso de ellos.

Las exenciones de impuestos y la concesión de otros privilegios especiales, como tarifas protectoras y subsidios gubernamentales, pueden ser o no necesarios para estimular algunas empresas pioneras o para ayudar alguna industria en decadencia, pero desde luego no son necesarias para el sostenimiento de una empresa tan fuerte y tan próspera como la United Fruit Company. Las exenciones de derechos de importación sobre material ferroviario no son ahora tan importantes para la compañía como lo fueron en los tiempos en que ella y sus rivales estaban tendiendo sus redes de vías para la explotación de nuevas tierras cubiertas por la selva. Si en el futuro la United Fruit Company estuviese dispuesta a renunciar a su política de buscar concesiones de favor y a pagar lo debido, como los plantadores de café, una gran parte de los cuales son ciudadanos centroamericanos, haría desaparecer una de las mayores causas de disgusto en las orgullosas naciones de los trópicos americanos.

Además, el hecho de depender de la libertad de los gobiernos del Caribe para aumentar los derechos sobre la exportación del banano y otros derechos no es tan terrible como se quiere hacer creer. Unos derechos de cinco

céntimos de dólar sobre cada racimo exportado, en lugar de uno o dos céntimos como se pagan ahora, ascendería a menos de \$2'500,000, lo cual difícilmente arruinaría a una empresa que aun en los tiempos difíciles de 1933 aumentó su capital en \$10'000,000 y obtuvo beneficios netos de \$9'240,942. En el caso de un aumento de derechos sin duda la compañía, como hacen la mayoría de las empresas, pasaría la carga al consumidor. El pago de cinco céntimos por racimo significaría un aumento de menos de media milésima de dólar por banano. Ni la United Fruit Company ni ninguna de las empresas similares goza de ninguna concesión que la exima de los aumentos de derechos o impuestos en el interior de los Estados Unidos. Estos aumentos han sido fuertes en estos últimos tiempos y por regla general las grandes empresas han hallado el medio de pagarlos.

La compañía se beneficiaría también a la larga siguiendo una política más generosa en sus tratos con los cosecheros y los trabajadores. Ahora que Samuel Zemurray y la United son una misma cosa, no es probable que el primero repita el ofrecimiento que hizo en Costa Rica cuando luchaba con la segunda de dividir los beneficios netos con los cosecheros. Pero puede encontrar ventajas en la mejora de los precios de compra de los bananos y puede, por otros medios, mejorar las relaciones entre los cultivadores y su compañía. Uno de los funcionarios de la United ha anunciado en 1933 que la compañía ha aumentado *voluntariamente* en cinco centavos los precios de compra en Honduras. Esto es un indicio de que la compañía comprende las ventajas de fomentar la buena

voluntad entre sus asociados por medio de mejores tratos. Esto ha de ser auténticamente provechoso en el futuro, proporcionando más y mayores ventajas.

Se ha sugerido que puesto que los cosecheros sufren descuentos de un cuarto a tres cuartos del precio de racimo contado cuando los racimos tienen sólo ocho o seis manos, debería pagárseles un suplemento por los racimos de diez, once, doce y más manos. La implantación de esta idea beneficiaría a los cosecheros a condición de que no fuese acompañada de la reducción del precio del racimo contado. Entre pagarles un suplemento por los racimos mayores que el racimo contado o aumentar el precio de éste, lo segundo sería mucho más beneficioso para los cosecheros, puesto que como sus plantíos están en las tierras gastadas y menos productivas, obtienen cada temporada racimos más y más chicos.

El colaborador ha sugerido muchas veces que si los racimos se cortasen antes de alcanzar su mayor desarrollo, como se hace con el fruto destinado a Europa, se producirían anualmente más racimos por acre y serían muchos más los que se podrían transportar por mula, vagón o barco; el fruto estaría menos expuesto a averías y por lo tanto habría menos rechazos; y en opinión de mucha gente, el sabor de la fruta mejoraría. A la compañía no le ha gustado esta idea porque compra los bananos por racimos y los vende a peso, por lo cual se beneficia con los racimos mayores. No obstante, es probable que las pérdidas de la compañía por vender fruto de menos peso se compensasen totalmente o en buena parte por la reducción del transporte por unidad y por otros

capítulos de economía que quedarían afectados por el cambio. El 25 de abril de 1928, el director de una de las divisiones interiores de la compañía escribía al colaborador, respecto a esta cuestión:

Les conozco bastante a ustedes, los pájaros tropicales, y les tengo simpatía. Me gustaría apoyar su idea sobre el fruto de poco peso, y creo que podría agregar unas cuantas ventajas para la compañía a las que usted enumera. Pero desgraciadamente todos somos, más o menos, criaturas de costumbres y en los estados, los que estamos en contacto con el público creemos como éste que al parecer necesitamos el fruto lo mayor posible para satisfacer el gusto de los consumidores. Comprendo que manejar éste es más trabajoso y caro, pero también comprendo que mientras no seamos los únicos en el negocio del banano no podemos hacer cambios en el gusto del público. Si nos decidísemos a embarcar sólo fruto pequeño, nuestros competidores, que son muchos y fuertes, se aprovecharían de mil maneras. Comprendo perfectamente su punto de vista; sería magnífico para los cosecheros independientes, para los barcos y en definitiva para la compañía que pudiésemos aumentar la producción y al mismo tiempo reducir materialmente los costos; pero dados los fines de la compañía y sobre todo desde el punto de vista de las ventas, estoy demasiado cerca de "la línea de fuego" para no darme cuenta de que cualquier cambio en cuanto al tamaño de la fruta no habría de dar resultados.

El colaborador, que ha estado al lado de los consumidores en "la línea de fuego" desde 1928 y ha visitado almacenes al por menor en varias partes de los Estados Unidos, no encuentra hoy pruebas de una preferencia por el fruto grande. Aunque los consumidores tengan cierto prejuicio contra el banano corto, lo que no tiene nada que ver con el grado del fruto, ha observado que el consumidor corriente no distingue diferencia alguna entre el tres cuartos (inglés) y el tres cuartos completo (Estados Unidos). Desde que fue escrita aquella carta ha desaparecido toda competencia entre la Cuyamel y la Atlantic y la competencia entre la Standard y Di Giorgio parece ser más ficticia que real. Con su creciente control sobre el mercado, la United Fruit Company puede experimentar las innovaciones sugeridas por los dos empleados. Los intereses del consumidor no resultarían perjudicados por el hecho de que le sirviesen frutos más chicos, puesto que los precios al por menor son al peso.

Lo menos que se puede exigir para mejorar las relaciones entre la United Fruit Company y los cosecheros privados es una nueva actitud respecto a los contratos de compra y a los rechazos. La compañía no puede contar con la buena voluntad de los cosecheros mientras, por medio de contratos de compra, les impida que vendan sus cosechas a competidores en potencia o reales y, cuando a la compañía le convenga, rechace sus frutos. O bien debe permitir que los plantadores vendan siempre sus bananos al mejor postor o bien debe decidirse a cumplir los contratos lo mismo en el espíritu que en la letra, pagando todo el fruto exportable que no puede o no desea

vender.

En algunos casos la United Fruit Company podría mejorar su situación en la América Latina con una elección más cuidadosa de su personal de inspección. Los inspectores y otros empleados que se muestran excesivamente codiciosos o carecen de tacto y de consideración para la vida y los sentimientos de aquellos con quienes trabajan, provocan la animosidad de la gente contra la compañía. Esta ha procurado en muchos casos conseguir agentes idóneos y conocedores de la lengua española y de la cultura de los pueblos con quienes hay que tratar. Cuando uno entra en contacto con la compañía descubre que en las filas de ésta hay muchos hombres comprensivos y de buena voluntad, que se preocupan sinceramente por la prosperidad de sus trabajadores y de los países que han adoptado como segunda patria. En muchas ocasiones algunos inspectores y otros empleados en posiciones subordinadas de autoridad obrarían de una manera más humana si les fuese posible; pero no son más que simples dientes de rueda en la complicada maquinaria de la empresa que muele ganancias para sus accionistas. Los que están al servicio de este gigante económico han de hacer lo que se les pide o han de dimitir.

Mientras se emprenda la producción para obtener beneficios más que para satisfacer las necesidades del consumidor, dominará el prurito por el poder que aumenta las ventajas financieras. No obstante, sus efectos destructivos serían atenuados si los dirigentes valorasen el servicio prestado más que el dinero que va a parar a la

caja de la empresa o a sus bolsillos. Hasta ahora la mayoría de los accionistas de las grandes empresas no saben nada o saben muy poco acerca de los métodos por los cuales se consiguen sus beneficios. Si todos los accionistas de los Estados Unidos estuviesen mejor enterados de las intrigas de sus respectivas compañías, algunos de ellos protestarían contra las actitudes y los métodos que ahora prevalecen y exigirían para el futuro la adopción de una política más progresiva y socialmente más útil.

Los intereses mutuos de productores y consumidores

La United Fruit Company pretende que se le tenga en cuenta las grandes sumas de dinero que invierte en los países del Caribe en la compra de frutos, jornales, impuestos y otras cargas y por contribuir en varias formas al progreso material de aquellos países. Pero uno no puede dejar de preguntar si en las condiciones de monopolio que prevalecían en muchas de las regiones bananeras, aquellos pagos en dinero y aquellas construcciones materiales han sido tan grandes como habrían sido si hubiese habido concurrencia en los trópicos y en los países en donde se vendían los bananos.

Ya se ha notado que hay motivos para creer que la United Fruit Company limita la exportación de bananos no sólo por medio de rechazos excesivos del fruto sino también asegurándose el control de las otras compañías y comprando campos bananeros que no tiene intención de explotar al máximo. Estas actividades negativas reducen

en gran manera la importación en los Estados Unidos, aumentan el importe de las ofertas en las subastas, por parte de comerciantes que quieren asegurarse la mercadería para sus mercados respectivos, y mantienen los precios al por menor a un nivel casi de pre-depresión. Si los precios, lo mismo los del por mayor que los del por menor, fuesen más bajos, es seguro que se venderían más bananos, no sólo con evidente ventaja para los consumidores, sino también para aquellos cosecheros que ahora se ven imposibilitados de disponer de todo su fruto exportable.

En 1928 apareció en la prensa centroamericana, que la copiaba del *Jamaica Gleaner*, la noticia de que aunque el jefe de la *Elders and Fyffes*, la subsidiaria inglesa de la *United*, había anunciado que el mercado mundial consumidor de bananos era lo bastante grande para todo lo que se produjese, el presidente de la *United Fruit Comliany*, al llegar a Jamaica, rebatió públicamente la afirmación de su colega de una manera tan enfática que provocó las más jocosas bromas de todo el mundo. ¿Es posible que la compañía haya preferido concentrar sus esfuerzos en el mercado de los Estados Unidos, que domina hasta cierto punto, a desarrollar al máximo el mercado europeo, en donde le es más difícil enfrentarse con las competencias?

Puede observarse, además, que la compañía no ha desarrollado grandemente la producción de madera de balsa, un producto que puede conseguirse de manera remunerativa en muchos de los campos de banano agotados, ni ha utilizado suficientemente los bananos

rechazados para la fabricación de harina de bananos y otros derivados. Se ha dicho que esto tal vez obedezca al hecho de que la compañía no pueda controlar fácilmente el comercio de la madera de balsa y de los productos manufacturados, que no requieren transporte rápido ni el servicio de refrigerador de los vapores, y porque los productos manufacturados, si fuesen explotados en gran escala por los competidores, podrían limitar hasta cierto punto la venta de la fruta fresca, mucho más beneficiosa.

Las compañías, dominadas por la codicia, no desarrollan necesariamente una industria hasta el máximo de su capacidad, sobre todo si prevalecen condiciones de monopolio o de semimonopolio; tienden a buscar el máximo de beneficios y éstos, cuando proceden de empresas agrícolas, pueden conseguirse más fácilmente con una producción limitada. Aunque los accionistas de la compañía frutera se beneficien de una exportación restringida del fruto y de los altos precios del banano en los países del norte, lo mismo los cosecheros que los consumidores se beneficiarían de un aumento de producción.

Se puede objetar que la compañía no puede al mismo tiempo aumentar sus gastos y disminuir sus precios y que por consiguiente los cosecheros no pueden esperar que se les aumente el pago por racimo y que al mismo tiempo les compren más cantidad de éstos. Aunque ésta pueda ser aproximadamente la situación en la actualidad, es innegable que una compañía que de 1919 a 1929 ha obtenido un promedio anual de beneficios de \$20'000,000 podría haber dejado un poco más de provecho a los cosecheros y a los consumidores.

Si durante la crisis mundial los cosecheros no pueden esperar aumentos a la vez en los precios y en el volumen de ventas, deberían tener por lo menos una de las dos ventajas. Si el consumo aumentase hasta el punto de utilizar todo el fruto exportable que en la actualidad es rechazado y permitiese a la compañía renovar contratos de compra que han expirado, los plantadores así beneficiados se conformarían de momento con los más altos precios que ahora se les paga. Pero este aumento en las compras de fruto, como otras recomendaciones hechas previamente, no entran al parecer en los cálculos de la compañía. Este obstáculo nos lleva a la consideración de las funciones de los gobiernos del sur y del norte.

El papel de los gobiernos del Caribe

Aun muchos de los que creen que el lucro constituye el estímulo necesario para una industria eficiente y progresiva, reconocen que si tiene que servir hasta cierto punto al bien común, aquella industria debe tener el control de un gobierno o el freno de la concurrencia. Pero la United Fruit Company ha eliminado a la mayoría de sus competidores y los gobiernos ejercen escaso control sobre la industria bananera.

Tal vez con un auténtico control gubernamental que impidiese la discriminación en los ferrocarriles y en los muelles, la competencia entre las empresas se restablecería por misma o las cooperativas de cosecheros se extenderían y serían más sólidas. Los gobiernos de México, Jamaica y Colombia han demostrado la viabilidad de

métodos para estimular las empresas cooperativas. Hay que tener en cuenta, no obstante, que mientras los bananos se deduzcan con fines lucrativos y el capitalismo privado funcione en los países consumidores, el exportador, lo mismo es individual que si es una empresa o una cooperativa, algunos momentos puede sufrir, como ahora la empresa monopolizadora, el embarazo del fruto invendible y tratar entonces de restringir las exportaciones para mantener el nivel de los precios.

En teoría, los contratos otorgados por los gobiernos a las empresas deberían regular el funcionamiento de éstas; pero por regla general son más bien concesiones que llevan en sí privilegios y reducen más que aumentan el alcance y la actividad del control gubernamental. En el caso de otorgar nuevas concesiones, los gobiernos deberían minar cueradamente, en el texto de ellas, todas las ambigüedades que las compañías puedan utilizar en provecho propio en el caso de confusiones o de ampliación de sus negocios y deberían asegurarse de que ante todo queden protegidos los intereses nacionales. Los gobiernos del Caribe, que en los primeros tiempos de la industria bananera otorgaron excesivos privilegios a las compañías pioneras, deberían negar nuevas ventajas a la próspera compañía monopolizadora actual, que puede ya sostenerse sin necesidad de aquéllas. Al considerar las complicaciones que han resultado del dominio de la costa del Caribe por la United Fruit Company uno se maravilla de la buena disposición de algunos gobiernos para conceder a la compañía un dominio similar en la costa del Pacífico. Es de importancia especial para la prosperidad y

la libertad de las naciones de Centroamérica que sus tierras del litoral del Pacífico se mantengan libres de empresas monopolizadoras porque estas rímes no están limitadas al cultivo del banano, como ocurre con las del litoral del Caribe, sino que pueden proporcionar medios de vida a mucha gente dedicada a muy variadas y provechosas empresas. Si los países de la América Central no desean convertirse de manera completa en vasallos del trust frutero, deben guardar cuidadosamente la libertad de las tierras de su litoral del Pacífico y de sus ferrocarriles y sus puertos.

Como hemos visto, hasta ahora las repúblicas de Centroamérica han sido débiles y torpes en sus tratos con la fuerte y rica compañía frutera extranjera, que ha amenazado con abandonar los países que no se mostraban dóciles a su voluntad para concentrar sus actividades en otras naciones mejor dispuestas a satisfacer sus demandas. La fuerza de todos estos países aumentaría grandemente con la federación de la América Central, lo cual constituye el ideal de muchos ciudadanos centroamericanos. Manuel Ugarte, destacado escritor antiimperialista argentino, ha declarado acerca de los que han vendido los derechos nacionales por ventajas inmediatas, personales o de partido:

En sus varios aspectos —tiranos, oligarcas, presidentes legales— trajeron primero de defender privilegios de grupo o susceptibilidades locales sin ningún sentido de la continuidad del progreso de cada país, sin ninguna idea de establecer lazos con las naciones

vecinas... No hay ejemplo de una región tan rica, tan vasta, tan densamente poblada, que haya permitido que la aten de pies y manos con tan ingenua docilidad. Cuando algunos de nuestros diplomáticos hablan del Coloso del Norte confiesan un trágico error. El Coloso del Norte fue creado por ellos cuando abandonaron a los bancos y a las compañías extranjeras todo lo que representa el futuro desarrollo del país.

No habrá auténtico progreso en América Latina —ni en los Estados Unidos ni en ninguna parte del Mundo— hasta que los políticos egoístas y de corto alcance sean sustituidos por estadistas patriotas, por hombres de amplia visión, capaces de ver en dónde puede hallarse el bienestar de su país y de tener el suficiente autocontrol y devoción para conducir a su pueblo hacia aquel objetivo.

La política exterior de los Estados Unidos

No sólo el gobierno de cada país del Caribe, sino también el gobierno de los Estados Unidos tiene el deber de proteger a sus ciudadanos contra la explotación de la United Fruit Company. Tal protección supone eximir a los contribuyentes del gasto de los escandalosos contratos de transporte de correo marítimo, entre los cuales, los otorgados a la United carecen especialmente de garantía; supone también la defensa de los consumidores y de todos aquellos que luchan en condiciones desventajosas con la poderosa compañía. Ésta ha declarado que no monopoliza el mercado del banano en los Estados Unidos. No obstante, en el momento de su organización

dictaba precios y controlaba aproximadamente el 80% de las importaciones de bananos; actualmente, aunque sufre alguna concurrencia, la fuerza de la compañía es considerable. Probablemente sería aún mayor si, a consecuencia del proceso de la American Banana Company, la United no hubiese retirado sus conexiones con otras varias compañías bananeras, presumiblemente para evitar complicaciones bajo el peso de las leyes contra los trusts.

En 1920 la Suprema Corte, al revisar el caso de los Estados Unidos contra la United States Steel Company, sostuvo que ésta no era una combinación ilegal porque:

- 1) No tenía rebajas en los precios de transporte.
- 2) No aumentaba sus beneficios reduciendo los sueldos de sus empleados; lo que hacía no era a expensas de la mano de obra.
- 3) No obtenía sus beneficios bajando la calidad de sus productos.
- 4) No creaba una escasez artificial de ellos.
- 5) No oprimía ni coaccionaba a sus competidores. Su competencia, aunque dura, era leal.
- 6) No trataba de vender más barato que sus competidores reduciendo en algunas localidades sus precios poniéndolos más bajos que los que sostenía en otros lugares.
- 7) No requería a los clientes a establecer contratos que limitasen sus operaciones o restringiesen sus precios de reventa.
- 8) No conseguía clientes ofreciendo rebajas secretas.
- 9) No había ninguna prueba de que intentase aplastar a

sus competidores o de que quisiese desplazarlos del mercado.

10) No quitaba los clientes a sus competidores por medios desleales.

Ya hemos visto que la United Fruit Company, a través de uno u otro de sus subsidiarios fruteros o ferroviarios, se ha entregado a muchas si no a todas estas prácticas desleales, por lo menos en las tierras en donde obtiene su mercancía.

En 1918 el Congreso aprobó la Ley de Comercio de Exportación (Webb-Pomerene law), que en su artículo 4º establece

que las prohibiciones contra *métodos desleales de competencia* y las medidas para hacer efectiva la prohibición contenidas en la ley titulada "Una ley para crear una Comisión federal de Comercio, para definir sus poderes y sus deberes y para otros fines", aprobada el 26 de septiembre de 1914, será redactada de tal manera que se haga extensiva a los métodos desleales de competencia empleados en el comercio de exportación contra los competidores dedicados al comercio de exportación, aunque los actos que constituyan aquella competencia desleal sean realizados fuera de la jurisdicción territorial de los Estados Unidos.

Si las empresas exportadoras pueden ser obligadas a obrar de acuerdo con las leyes del país, aun fuera de las fronteras de éste, ¿por qué no han de serlo las empresas importadoras? Hay mucha gente en los Estados Unidos y

en los países del sur que acogerían bien un control parecido sobre estas empresas, el cual constituiría una protección para los cosecheros y para los consumidores. El procurador Guardia Quirós escribía hace algunos años:

Si llega el día en que el gobierno de los Estados Unidos quiere honestamente protegernos, lo mejor que podría hacer sería proyectar fuera de sus límites ese poderoso ejército policial interior que ha venido montando la guardia contra la codicia de los grandes trusts en los Estados Unidos [...] Si el gobierno de su gran nación toma medidas efectivas contra las operaciones deshonestas de sus propios monopolios en el extranjero, el comercio de los Estados Unidos con nosotros quedará reforzado extraordinariamente.

Cualquier ley que tenga por fin regular las prácticas de las empresas norteamericanas en el extranjero deberá ser redactada de tal manera que no pueda ser suspendida por la Suprema Corte por anticonstitucional y de manera que su cumplimiento no puede ser eludido por el traslado de la empresa a otro país. Además hay que tener cuidado de que aquella ley no sea incompatible con la soberanía de las mismas naciones a las cuales se quiere ayudar. Pero si se tiene en cuenta esto, las ventajas serán muy grandes lo mismo para los Estados Unidos que para nuestros vecinos del sur.

Aun sin esta legislación especial, el gobierno de los Estados Unidos puede presionar a los ciudadanos para que observen las leyes y fomenten el progreso de las

naciones en las cuales residan y ganen su vida. La primera medida debería ser una investigación del Congreso sobre la conducta de la United Fruit Company y otras empresas que por su actitud y por sus actos deshonran a su país y perjudican la amistad internacional.

Dado que el Departamento de Estado se interesa por las actividades económicas de sus ciudadanos en el extranjero, podría tratar de evitar que realicen actos que violen la soberanía o dificulten el progreso de Estados amigos. Además, la Comisión Federal de Comercio tiene poder

para investigar de vez en cuando las condiciones de comercio con los países extranjeros en los cuales las asociaciones, las combinaciones o las prácticas de los fabricantes, comerciantes o cualesquiera otras condiciones puedan afectar el comercio exterior de los Estados Unidos y para informar de ello al Congreso haciendo las recomendaciones que le parezcan aconsejables.

Se han presentado ya varias sugerencias para crear un organismo, una Oficina de Asuntos del Caribe, que inspeccionase las operaciones de las empresas de los Estados Unidos en aquella región. En *The Five Republics of Central America* (Las cinco repúblicas de la América Central), Dana G. Munro sugiere un remedio para muchos de los problemas mencionados en este estudio. En la página 313 escribe:

Es altamente conveniente que los Estados Unidos ejerzan una medida de control sobre las operaciones no

sólo de los banqueros norteamericanos sino sobre otras empresas norteamericanas que hagan negocios en el istmo. El desarrollo económico de los últimos veinticinco años ha creado una situación en la cual algunas de las cinco repúblicas son casi impotentes para protegerse contra la opresión y la codicia de los intereses extranjeros, porque hay empresas como las grandes compañías fruteras y las ferroviarias que pueden utilizar para el logro de sus proyectos financieros recursos superiores a los del gobierno o de cualquier grupo de nativos. Algunas de estas empresas, por la corrupción de algunos funcionarios o por el uso inescrupuloso del control que ejercen sobre las facilidades de transporte, han obtenido privilegios especiales que han constituido un obstáculo para los negocios legítimos de otras extranjeros y para el progreso de la comunidad en conjunto.

Como el buen nombre de nuestro país y el respeto a las leyes y a las aspiraciones de otras naciones es más importante que las ganancias de unos pocos ciudadanos, nuestro Departamento de Estado y otros organismos gubernamentales deberían tener mayor cuidado en asegurarse de que las empresas norteamericanas operan debidamente, que en darles nuevas oportunidades para ganar dinero. Ya hemos mencionado el incremento que en los Estados Unidos está tomando un fuerte sentimiento contra la diplomacia del dólar y contra la intervención en los pequeños países para dominarlos. Si esta oposición al imperialismo pudiese ir acompañada de una

positiva política de cooperación equitativa con los gobiernos y los pueblos de la América Central, el panamericanismo dejaría de ser un sueño para convertirse en una fuerza al servicio del progreso de toda América y del mundo.